

SOMMAIRE

TOME I

I – INTRODUCTION	11
1. Justification de la recherche.....	14
2. Positionnement théorique.....	15
3. Hypothèses.....	19
II – CADRE THÉORIQUE	20
1. Théories de l’argumentation : de l’antiquité à nos jours.....	20
1.1 La rhétorique d’Aristote.....	22
1.2 La « nouvelle rhétorique »	31
2. Le discours.....	36
2.1 L’hétérogénéité de l’analyse du discours.....	36
2.2 Les courants de l’analyse du discours.....	39
2.3 L’argumentation.....	41
2.4 La sémiolinguistique.....	47
2.5 L’hypothèse d’une sémantique linguistique.....	57
3. L’énonciation.....	66
3.1 Disparités et ressemblances entre : discours/énonciation et énoncé/phrased...	66
3.2 Benveniste et les problèmes (ou solutions) de linguistique générale.....	69

3.3 La subjectivité dans l'énonciation.....	74
4. La pragmatique.....	80
4.1 Généralités	80
4.2 Les actes de langage.....	90
4.3 Actes de langage et cognition.....	97
4.4 La deixis.....	100
5. La linguistique cognitive.....	105
5.1 Aperçu théorique.....	105
5.2 La théorie des espaces mentaux	107
5.3 Les fonctions pragmatiques.....	108
5.4 Les espaces mentaux.....	110
5.5 Les modèles cognitifs idéalisés.....	116
5.6 L'intégration conceptuelle – Le « <i>blending</i> ».....	119
5.7 La métaphore : un phénomène important pour la linguistique cognitive.....	128
5.8 La théorie des actes de langage sous l'aspect cognitif.....	132
III – CADRE MÉTHODOLOGIQUE.....	139
1. Préambule : le protestantisme.....	139
2. Le recueil de données.....	143
2.1 Un corpus religieux.....	148
2.2 Le choix d'un corpus informatisé.....	151
3. Les transcriptions.....	153

3.1 Le logiciel utilisé pour les transcriptions.....	155
3.2 Les difficultés rencontrées lors de la transcription.....	157
4. Ce qui n'a pas été pris en compte dans l'analyse du corpus.....	160
5. Les éléments analysés dans le corpus.....	163
6. Le traitement du discours religieux par d'autres chercheurs.....	167
6.1 La manipulation dans le discours religieux.....	168
6.2 L'influence de l'argumentation et de la prosodie dans le discours religieux	170
6.3 La construction de l' <i>ethos</i> et du <i>pathos</i> dans le discours religieux.....	172
IV – L'ANALYSE.....	176
1. Le discours religieux : un discours riche.....	176
1.1 Le choix lexical.....	178
1.2 Les métaphores dans le discours religieux.....	180
2. Les caractéristiques du discours religieux.....	193
2.1 L'intertextualité.....	195
2.2 Le discours religieux, un discours autoritaire.....	203
2.3 Les marqueurs discursifs.....	208
3. Quelques techniques mises en œuvre.....	213
3.1 L'acte perlocutoire, l'acte de la persuasion.....	214
3.2 L'empathie dans le discours, un rapprochement cognitif.....	223
3.3 La valorisation de l'auditeur.....	227

4. L'acte de langage et ses quatre acteurs : de la rhétorique à la sémiolinguistique.....	233
5. L'interaction dans le discours.....	238
5.1 L'énallage des déictiques de personne.....	242
5.2 Dialogue, polysémie et intégration conceptuelle.....	251
5.3 L'énallage de temps.....	258
V – CONCLUSION.....	265
Bibliographie.....	269
Sites Internet.....	275
Index.....	273

TOME II

Corpus - sermons

J'ai besoin de vous	3
De quel amour Dieu m'aime-t-il ?	12
Jésus la parole et le fils	16
Jésus le prédicateur	24
Tout ou rien	34
La prière de Calvin	46
Qui gouverne ta vie ?	51
Aimer	61
Le premier amour	65
Un retour à la croix, le cœur contrit	74
Jésus le guérisseur	86
Le plaisir et la volonté	95
Le cœur d'une mère	99
Comment nous préparer dans ces temps e la fin	105
Les disciples, une lettre	118
Son don ma joie	125
La prière en couple	133

Index des tableaux

Tableau 1. Les modes de persuasion

Tableau 2. Les prémisses vraisemblables

Tableau 3. Tableau des vérités

Tableau 4. Négation logique

Tableau 5. Posé, présupposé et sous-entendu

Tableau 6. Sermons analysés

Tableau 7. Objectifs attendus des éléments analysés

Tableau 8. Objectifs attendus des éléments analysés

Index des figures

Figure 1. L'acte de langage lacunaire

Figure 2. L'acte de langage

Figure 3. Description sémantique

Figure 4. Description sémantique complète

Figure 5. Théorie des ensembles

Figure 6. Théorie des ensembles 2

Figure 7. Différence entre phrase et énoncé

Figure 8. Pronoms personnels

Figure 9. Les échecs

Figure 10. Le prototype

Figure 11. Principe d'identification

Figure 12. Principe d'identification 2

Figure 13. Principe d'accès

Figure 14. Ouverture d'espace – première interprétation

Figure 15. Ouverture d'espace – deuxième interprétation

Figure 16. Ouverture d'espace – troisième interprétation

Figure 17. Correspondances entre les espaces d'entrée

Figure 18. Espace générique

Figure 19. L'espace intégrant

Figure 20. L'intégration conceptuelle – sens de balancer

Figure 21. L'intégration conceptuelle - métaphore

Figure 22. Le débat avec Kant

Figure 23. Domaines de la métaphore

Figure 24. Interprétation d'un énoncé

Figure 25. Création des espaces

Figure 26. L'intégration des MCI's

Figure 27. L'intégration conceptuelle dans l'acte de langage

Figure 28. Les branches de la réforme

Figure 29. évolution des églises évangéliques en France

Figure 30. Plateforme du site sermon *cloud*

Figure 31. Pourcentage des sermons et ses auteurs respectifs

Figure 32. Panorama du logiciel Audacity

Figure 33. L'espace de nos expériences relationnelles

Figure 34. L'espace de l'église

Figure 35. Séquences de domaines sources et domaines cibles

Figure 36. L'intégration conceptuelle de la métaphore

Figure 37. Domaine source du corps

Figure 38. L'induction rhétorique

Figure 39. Les idées que les chrétiens se font du roi David (MCI)

Figure 40. Parcours de l'acte perlocutoire

Figure 41. Schéma communicatif

Figure 42. Schéma de l'acte de communication

Figure 43. MCI de la deixis

Figure 44. Constitution du déictique moins prototypique

Figure 45. Spirale de la prototypicité

Figure 46. Séquence d'ouverture d'espaces mentaux

Figure 47. Intégration conceptuelle

Figure 48. L'axe du temps

Figure 49. Le placement de T_0 et des temps verbaux

I - INTRODUCTION

Que l'on soit croyant ou non, la pensée religieuse reste un élément fondamental de l'évolution de nos civilisations. Pour cette raison, il est important que le linguiste se penche sur le texte religieux.

Banks, *La langue, la linguistique et le texte religieux*.

La faculté du langage est innée à l'être humain, mais la capacité d'en faire un bon usage ne l'est pas. Beaucoup se souviennent de l'effrayante expérience de leur première prise de parole en public, et certains même n'ont jamais pu réaliser cet acte à cause de sa complexité. Les techniques qui permettent la bonne expression orale ne sont pas connues de tous et sont très complexes. Mais n'oublions pas que tout être humain est un bon orateur potentiel. Sachant cela, les philosophes grecs de l'antiquité ont étudié l'art de bien parler, et ces études nous sont encore utiles dans plusieurs domaines. Depuis des siècles, l'homme se perfectionne sur ce sujet, car il sait que c'est la clé pour beaucoup de choses. Peu importe le domaine de travail, sans la maîtrise du langage il n'est pas possible d'avancer.

Ce travail est consacré à l'univers passionnant qu'est la persuasion. Il vise à analyser les stratégies de persuasion, à comprendre les moyens et les ruses dont les orateurs se servent pour attirer l'auditoire, et comment ils procèdent. Les réponses à ces questions sont possibles grâce aux outils de la linguistique.

La dissertation de master que j'ai réalisée à UFRJ (Université fédérale de Rio de Janeiro), à propos de *la polysémie des déictiques de la première personne sous le regard de la linguistique cognitive*, a fait naître en moi une passion qui est à l'origine de ma recherche actuelle. Cette dissertation, la première dans mon histoire personnelle, comportait encore des éléments à développer et à traiter. Son approche était incomplète et assez vague, car il n'est pas commun de parler de la polysémie du pronom personnel de première personne « je ». Ce pronom désigne la personne qui détient la parole, et à ce sujet, il semble qu'il n'y ait pas

d'ambiguïté, ni de polysémie. Ducrot dit : « *J'entends par locuteur un être qui, dans le sens même de l'énoncé, est présenté comme son responsable, c'est-à-dire comme quelqu'un à qui l'on doit imputer la responsabilité de cet énoncé. C'est à lui que se réfèrent le pronom 'je' et les autres marques de la première personne* » (DUCROT 1984 : 193).

Même les philosophes cognitivistes comme Marmaridou, qui traite du phénomène de la deixis, reprennent systématiquement ce point de vue : il n'y a pas de polysémie quand il s'agit de la première personne du singulier. « *The personal pronoun « I » to encode the speaker can only be used prototypically. It is used by the speaker to point to herself in the presence of the addressee* ».

Néanmoins, en écoutant le discours assez cohérent d'un pasteur diplômé en théologie, en psychanalyse, en politique, possédant un master en thérapie humaniste-existentielle, et développant une pensée convergente entre la philosophie et la sexualité humaine, je me suis aperçue qu'il utilisait une stratégie de persuasion assez curieuse et qui n'avait pas encore attiré l'attention des linguistes. Oui, ce pasteur employait un « je » qui ne faisait pas référence à lui, mais à ses auditeurs, comme on peut le voir dans cet exemple adapté (ANUNCIACAO 2009) :

Les paroles que **Je** reçois ici, les paroles qui ont besoin de **m'**accompagner jusqu'à **ma** Maison, jusqu'à l'autobus que **je** prends le matin, ce que **j'**écoute ici a besoin d'entrer avec moi dans l'autobus bruyant. Ce que **j'**écoute ici a besoin d'être avec moi quand **j'**arrive au bureau, à l'usine, quand **j'**aurai besoin d'être face à face avec mon Chef qui m'importune. **J'**ai besoin de ce dont **j'**écoute ici pour faire face à mes clientes qui pensent qu'ils sont des dieux, pour faire face aux sentiments négatifs qui ne demandent pas s'ils peuvent entrer dans **ma** vie et ils **me** rendent malheureux, et ils rendent **mon** être malade, sans que **je** puisse m'apercevoir qu'il est malade et quelques fois **je** me rends compte seulement que mon être est malade, quand il en est en fait. Et c'est ce que **j'**ai reçu ici qui a besoin d'être avec moi quand ces problèmes me dérangent. Mais néanmoins, ce qu'on voit parmi les chrétiens, c'est un tas de personnes qui ne savent pas quoi faire. Mais non, je ne sais pas pourquoi ceci m'est arrivé. Cela vous est arrivé parce que vous êtes vivant ! Mais Pasteur, pourquoi ce problème dans ma vie ? Mon chéri, c'est parce que tu es vivant ! Il y a un vivant ici ?

Comme nous pouvons le voir, les déictiques en gras ne font pas référence au locuteur, mais à ses auditeurs. Ce n'est pas le pasteur qui reçoit le prêche, c'est lui qui est en train de le faire. Ce n'est pas lui qui prend le bus pour aller travailler tous les jours, mais ses auditeurs. Ces déictiques ont donc un usage plus éloigné du prototype. Il y a des raisons qui amènent un locuteur à recourir à ce dispositif linguistique, et il y a des opérations complexes qui se cachent derrière ce phénomène.

Dans ma dissertation, je me demandais si ce phénomène arrivait aussi dans d'autres langues, et plus tard, je suis tombée sur ce passage de l'*Étranger* d'Albert Camus. :

« La plaidoirie de mon avocat me semblait ne devoir jamais finir. À un moment donné, cependant, je l'ai écouté parce qu'il disait : « Il est vrai que j'ai tué ». Puis il a continué sur ce ton, en disant « je » chaque fois qu'il parlait de moi. J'étais très étonné. Je me suis penché vers un gendarme et je lui ai demandé pourquoi. Il m'a dit de me taire et, après un moment, il a ajouté : “Tous les avocats font ça” ».

À ce moment, je me suis rendue compte que je trouverais ce phénomène dans d'autres langues, et aussi dans d'autres discours que le religieux. Cette recherche ne devrait pas s'arrêter au master, et si possible ne devrait pas se restreindre à la langue portugaise.

Cette thèse ne consiste cependant pas dans une continuation de ma dissertation de master, elle a trouvé ses propres voies, et s'est approfondie dans d'autres domaines, comme la rhétorique, l'argumentation, l'énonciation et la pragmatique.

1. Justification de la recherche

Les recherches sur la persuasion peuvent être justifiées facilement si l'on considère que tous les êtres humains souhaiteraient maîtriser cet art. Indépendamment de la profession que nous exerçons, nous avons besoin d'être écoutés et compris. Nous avons besoin de séduire à travers nos mots. Et de simples phrases comme « à mon avis, tel vin est le meilleur au monde », cachent un fond persuasif, même si nous ne nous en rendons pas compte. En affirmant « à mon avis, tel vin est le meilleur au monde », je veux directement ou indirectement que mon interlocuteur adhère à mon avis. En émettant cette phrase, je veux que mon interlocuteur s'approche de mon propos, y adhère, et l'accepte en tant que vérité.

Cette recherche trouve sa justification dans l'énorme besoin humain de persuader et ce travail apporte des informations importantes relatives à ce besoin. Nous construisons nos vies dans et par le langage. Sans la communication, rien ne peut avancer : nos relations personnelles, notre vie professionnelle, etc. Et même si ce travail se penche sur le discours religieux, les stratégies persuasives possèdent le même fond dans d'autres domaines.

Ce travail analyse plusieurs stratégies de persuasion, et nous avertit du danger de l'art rhétorique. Oui, nous devrions tous connaître plus en profondeur cet art pour réussir dans de nombreux domaines, mais aussi pour en faire un bon usage, car un orateur peut faire un bon ou un mauvais usage de la faculté de persuasion.

En dépit d'être un réel besoin humain, l'art rhétorique n'est pas assez connu. Beaucoup de gens surestiment leurs connaissances linguistiques. Or, ce n'est pas parce que nous parlons une certaine langue que nous connaissons tout à propos d'elle. Le langage est comme un iceberg. La partie visible représente ce que nous connaissons, et la partie invisible représente 90% de l'iceberg qui reste submergée sous l'eau et complètement inconnu de la plupart des personnes. Notre travail consistera, avec toute la modestie qui est nécessaire, à explorer ces parties inconnues du langage, pour en faire remonter quelques vérités.

Pour persuader, le locuteur doit se connaître, connaître son discours, et surtout, connaître son auditeur. Persuader, c'est savoir où l'interlocuteur se trouve, et où l'amener. Cette trajectoire est loin d'être simple, mais elle est passionnante.

2. Positionnement théorique

Ce travail se rattache aux propositions d'études et aux recherches dans quatre domaines distincts. La rhétorique, l'analyse du discours, la pragmatique et la linguistique cognitive. Les préoccupations théoriques de ces domaines rejoignent des questionnements tels que : quelles sont les stratégies utilisées par les pasteurs pour atteindre l'auditoire ? Comment ces stratégies sont-elles mises en œuvre ? Pour répondre à ces questions nous nous sommes appuyés sur les quatre piliers cités ci-dessus.

Les quatre piliers de cette thèse renvoient à des objectifs d'investigation différents. Voyons comment nous pouvons les définir de façon résumée. La rhétorique qui vient du grec *ῥητορικὴ (τέχνη) [rhêtorikê (technê)]* signifie littéralement l'art ou la technique du bien parler. Elle est l'art de se servir du langage de façon efficace et persuasive. L'analyse du discours représente une technique de recherche et un domaine de la linguistique qui est spécialisé dans l'étude des constructions idéologiques insérées dans un texte. La pragmatique est une approche linguistique qui analyse le langage dans un contexte ; d'après la pragmatique la signification du langage ne peut être comprise qu'en connaissant les situations dans lesquelles ce langage est utilisé. Enfin, la linguistique cognitive peut être caractérisée comme l'étude des opérations cognitives réalisées par le cerveau humain dans le processus de construction de la signification.

Concernant ces quatre domaines, j'adopterai les présupposés suivants :

- **Théorie de l'argumentation** : elle est utile dans plusieurs domaines et spécialement très appréciée des orateurs des milieux juridique et politique. Concernant cette théorie, je m'appuie principalement sur deux auteurs : Aristote et Perelman. Si le premier est connu comme le père de la rhétorique (il a été le premier à exposer une théorie de l'argumentation), le deuxième est considéré comme un des plus grands théoriciens de la rhétorique du XX^e siècle. Plus de vingt siècles séparent l'un de l'autre, et pourtant penser à la théorie de l'argumentation nous fait évoquer les deux philosophes. Perelman ne fait pas que revisiter la rhétorique d'Aristote, il propose une nouvelle rhétorique centrée sur l'auditoire. Ces deux philosophes ont développé des concepts fondamentaux pour l'argumentation comme le concept d'orateur, d'auditoire, de

discours, de l'argumentation et de la persuasion. Ces concepts sont d'une extrême importance ici.

- **Théorie sémiolinguistique** : Cette théorie, développée notamment par Charaudeau, permet de mettre en relation, dans l'énonciation, les composantes verbales tel que les morphèmes et les phonèmes et non verbales qui constituent le contexte socioculturel. Elle traite de l'énonciation, de la subjectivité dans le discours et des possibilités d'interprétation d'un discours. Elle appréhende le langage comme indissociable de son contexte social et historique.
- **Théorie des actes de langage** : Cette théorie, qui a fait son apparition dans la philosophie du langage, dans le début des années soixante, a été assimilée par la pragmatique. Son pionnier est le philosophe Austin qui ensuite a été suivi par Searle. Ces auteurs comprenaient le langage comme une forme d'action où dire c'est faire. Grâce à Austin, deux types d'énoncés seront distingués pour la première fois, les constatifs et les performatifs. Les premiers décrivent un état de choses, alors que les seconds réalisent une action. D'autres concepts importants sont développés dans cette théorie comme ceux d'actes illocutoire et perlocutoires, actes de langage primaires et secondaires, entre autres.
- **Théorie de l'énonciation** : Initiée par Benveniste, cette théorie se base sur l'existence d'un sujet qui donne du sens à son discours. Le sens est donc lié au point de vue de l'énonciateur. L'énonciation est l'activité linguistique de celui qui parle au moment où il parle. D'après cette théorie, le sujet occupe une position privilégiée dans le discours, il porte la marque de la subjectivité, alors que le « tu » est non subjectif car il ne prend jamais la parole ; quand le « tu » a la parole, il n'est plus « tu », mais « je ». Ducrot, Cervoni et Kerbrat ont beaucoup contribué à la théorie de l'énonciation, très utilisée dans nos analyses.
- **La théorie des espaces mentaux** : Cette théorie développée par Fauconnier part du principe que quand un locuteur est impliqué dans un événement communicatif, des espaces mentaux sont construits, structurés et liés, motivés par plusieurs facteurs comme la grammaire, le contexte et la culture. Cette théorie s'est montrée innovatrice

dans le traitement de questions sémantiques traditionnelles comme la présupposition et aussi sur des phénomènes pragmatiques liés à l'acte de parole et à la deixis. La théorie des espaces mentaux a donné naissance à l'intégration conceptuelle qui est indispensable dans cette thèse.

Dans cette perspective, cette thèse a comme objectif d'analyser le discours religieux et d'étudier certaines stratégies de persuasion utilisées par les locuteurs lors de l'exécution des prêches. Une attention particulière sera portée aux processus et opérations sous-jacents à la persuasion. Ces opérations sont analysées à la lumière des théories citées ci-dessus.

Pour constituer le corpus, j'ai choisi les prêches protestants tirés du site Internet <http://www.sermoncloud.com/eglise-evangelique-de-vernon>. Dix-huit prêches ont été analysés entre août 2009 et septembre 2010. Ces prêches ont été réalisés par six locuteurs distincts.

Ce travail est divisé en quatre chapitres. Cette introduction constitue le premier chapitre. Le deuxième chapitre développe les présupposés théoriques qui serviront de base aux analyses. Ils comprennent les aspects les plus importants de la théorie de l'argumentation avec Aristote et Perelman (1976) ; de la structure du discours avec Maingueneau (2001), Anscombe et Ducrot (1997) et Ducrot (1984), Charaudeau (1983) ; de l'énonciation avec Benveniste (1966), Ducrot (1984) et Kerbrat (2009) ; de la pragmatique avec Austin (1970), Searle (1972), Levinson (1983), Kerbrat (2001) et Marmaridou (2000) ; de la linguistique cognitive avec Fauconnier (1984, 1997), Lakoff (1980, 1987) et Ferrari (2011).

Le troisième chapitre expose le cadre méthodologique, et toutes les questions et réponses qui l'entourent : le choix du discours religieux et du corpus digital ; le protestantisme ; les transcriptions et le traitement du discours religieux par d'autres auteurs.

Le quatrième chapitre est réservé à l'analyse du corpus. Il propose une analyse des éléments inhérents au discours religieux, qui, en même temps, contribuent à la persuasion : l'intertextualité, les marqueurs discursifs, le discours autoritaire. Seront mis en évidence les composants persuasifs issus du corpus comme la valorisation de l'auditeur, les acteurs de l'acte de langage, la pseudo interaction dans le discours autoritaire, l'énallage de temps et de personne, la polysémie construite à travers l'intégration conceptuelle, l'empathie dans le discours et les métaphores.

La conclusion rappellera les principaux résultats de l'étude.

Tout au long de la thèse, je reprendrai des extraits du corpus de ma dissertation de master pour enrichir une analyse comparative entre le discours religieux brésilien et français. Cette comparaison apporte de la richesse en terme de « matériaux » et constitue un élément de garantie de « l'universalité » de certains phénomènes observés.

3. Hypothèses

À partir des éléments que je compte analyser, je fais certaines hypothèses que ce travail envisage de vérifier. Les hypothèses sont les suivantes :

- (i) Les interactions virtuelles dans le discours, les énallages et les métaphores viennent des opérations complexes de projection et d'intégration conceptuelle entre locuteur et auditeur.
- (ii) L'intégration conceptuelle favorise la persuasion.
- (iii) La condition première qui maximise les chances de persuader est que le locuteur partage les mêmes références culturelles que son auditoire. En d'autres mots, il faut qu'ils aient le même MCI.
- (iv) Un discours persuasif est un discours où *pathos*, *logos* et *ethos* doivent être présents, mais il est aussi un discours centré sur l'auditeur et adapté pour l'auditeur. Toutes les formes de valorisation de l'auditeur sont importantes.
- (v) Les énallages et les structures dialogiques permettent au locuteur d'assumer la perspective des auditeurs, ce qui rapproche virtuellement les deux et favorise le processus de persuasion.

Les hypothèses citées ci-dessus sont utiles pour répondre aux objectifs suivants :

- (i) Vérifier quelles opérations cognitives se cachent derrière les structures dialogiques, les énallages et les métaphores.
- (ii) Identifier les contextes discursifs pour repérer les MCI.
- (iii) Identifier quelles stratégies le locuteur utilise pour se rapprocher de son auditoire.
- (iv) Identifier la structure du discours religieux et persuasif.
- (v) Vérifier les stratégies rhétoriques qui envisagent des effets particuliers dans l'auditoire.

II – CADRE THÉORIQUE

Il ne suffit pas de parler Il faut parler juste.

Shakespeare, *Le songe d'une nuit d'été*

1. Théories de l'argumentation : de l'antiquité à nos jours

Depuis le début du XX^{ème} siècle, l'intérêt pour la rhétorique n'a fait qu'augmenter. Cela est dû au développement des moyens de communication, du marketing et du besoin de persuader qui domine plusieurs secteurs de notre société. Que ce soit dans la presse, dans les discours politiques ou religieux, jamais le discours persuasif n'a été aussi exploité. Cette conscientisation nous ramène à l'Antiquité pour comprendre les concepts qui entourent la rhétorique et son rapport avec l'analyse du discours.

L'homme, a l'exclusivité de posséder l'aptitude à la parole et la rendre efficace, en plusieurs situations : que ce soit devant un grand auditoire ou un petit, défini ou pas, composite ou homogène, le discours a toujours le même but, celui d'avoir un impact sur ses auditeurs. Amossy (2006) a posé ces questions : comment la parole se dote-t-elle du pouvoir d'influencer son auditoire ? Par quels moyens verbaux, par quelles stratégies programmées ou spontanées s'assure-t-elle de sa force ? Ces questions sont au cœur de la rhétorique et on essaiera d'y trouver les réponses dans les chapitres qui suivront.

Au fil des années, cette discipline a reçu une connotation péjorative puisque dans la Grèce antique, il y avait des hommes éloquents qui se souciaient de bien parler, ils ne s'attachaient pas cependant à la vérité pour persuader le public, mais seulement à tout ce qu'ils pouvaient faire avec leur discours pour le rendre plus convaincant. En général, évoquer la rhétorique, c'était l'associer à une utilisation exagérée des figures du langage et à la fausseté de la manipulation, ce qui menait le locuteur à penser à une argumentation peu naturelle. Toutefois, la rhétorique de nos jours a repris son sens premier, le même que chez Aristote : « la faculté de considérer, pour chaque question, ce qui peut être propre à persuader », c'est-à-dire que chaque sujet a ses points faibles et forts et la rhétorique serait

cette capacité d'identifier ces points, dans le but de persuader. Dans *La Rhétorique*, Aristote souligne l'importance du *logos*, de l'*ethos* et du *pathos*, en montrant qu'ils sont les preuves inhérentes au discours. Il centre ses analyses sur l'*ethos* et le *pathos* qui sont respectivement axés sur le locuteur et l'auditeur. L'importance du caractère de l'auditeur (l'*ethos*) et de la disposition de l'auditoire (*pathos*) est primordiale chez Aristote : il insiste sur la primauté de l'*ethos* et consacre un livre entier au *pathos*.

La rhétorique contemporaine a une grande notoriété grâce aux travaux du philosophe Chaim Perelman qui a écrit en collaboration avec Olbrechts le *Traité de l'argumentation*, œuvre qui met en évidence une rhétorique centrée sur l'auditeur : « C'est, pensons-nous, en se basant sur la considération des auditoires sous leur aspect concret, particulier, multiforme, que notre étude sera féconde » (PERELMAN & OLBRECHTS 1976 : 34). Ils définissent l'argumentation comme « les techniques discursives permettant de provoquer ou d'accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présente à leur assentiment ». Perelman et Olbrechts réorientent la rhétorique sur un champ interactionnel où le locuteur doit s'adapter à ceux auxquels il s'adresse en tenant compte de ses croyances, valeurs, opinions et convictions, donc, des éléments qui font partie de leur bagage culturel.

Ces auteurs ne font pas la distinction entre rhétorique et argumentation. Pour lui, les deux mots évoquent la même chose : que l'auditeur adhère à la thèse présentée. Pourtant, cette indistinction ne fait pas l'unanimité : « le terme rhétorique est souvent réservé à un art de la séduction aux vertus manipulatrices, alors que l'argumentation désigne les tentatives raisonnées de convaincre l'auditoire par des arguments valides » (AMOSSY 2006 : 2)

Amossy (2006) a remarqué que les buts de Perelman et Olbrechts et leur méthode n'étaient pas tout à fait linguistiques, mais plutôt philosophiques. En effet leur nouvelle rhétorique ne prend pas en compte les processus langagiers, et échappe donc au domaine de la linguistique. Elle est néanmoins une source pour l'analyse du discours, dans la mesure où elle met en valeur « l'importance de l'auditoire, le caractère fondateur des prémisses et des points d'accord dans l'interaction argumentative, et les lieux communs qui balisent l'argumentation » (Amossy 2006 : 16).

Dans ce chapitre concernant la rhétorique d'Aristote à Perelman et Olbrechts, je m'attacherai à éclaircir les chemins de l'argumentation, chemins que la subjectivité du langage rend parfois difficiles à la compréhension.

1.1 La rhétorique d'Aristote

« C'est à lui [Aristote] que nous devons les meilleures règles de la poétique et de la rhétorique ».

Voltaire, *Dialogues et entretiens philosophiques*

La rhétorique est une création de l'Antiquité occidentale, en tant que première école de l'argumentation qui a pour but l'art de persuader à travers le discours. Cet art vise à mettre à la disposition du locuteur les moyens d'organiser un discours capable de persuader ses auditeurs. Les concepts fondamentaux de cet art se trouvent dans la rhétorique d'Aristote.

Aristote, né en 384 avant JC. et mort en 322 avant JC., élève de Platon, fondateur de sa propre école, tuteur d'Alexandre le Grand, a été le premier à mettre en évidence la recherche systématique des disciplines de l'art et de la science. À l'âge de dix-huit ans, il a été repéré comme l'un des meilleurs élèves et une mission très importante lui a été confiée : le jeune Aristote a été choisi par Platon pour donner des cours de rhétorique, science qui analyse l'art de persuader.

Il commence sa carrière en analysant la rhétorique, exactement comme Socrate l'avait fait. Ce dernier s'était rendu compte que les orateurs et les politiciens arrivaient à persuader les personnes même quand il s'agissait de choses qui n'avaient aucun sens. Socrate s'est limité à montrer que ces idées n'avaient aucun sens en dépit d'être fortement persuasives. Aristote, dès sa jeunesse, va aller plus loin. Il commencera à chercher les causes de cette persuasion et, à partir de là, à créer la science de la rhétorique comme une vraie psychologie de la communication.

Si on cherche des œuvres importantes à propos de la technique oratoire, on en trouvera deux sous le nom d'Aristote : *Rhétorique à Alexandre* et *Art rhétorique*. La première reflète la doctrine aristotélicienne et la deuxième permet d'étudier les raisons pour lesquelles Aristote s'oppose aux techniciens qui l'ont précédé, y compris son propre maître Platon.

Concernant l'*Art rhétorique*, il y a des doutes quant à son authenticité. Cet ouvrage a été composé en trois livres et les savants sont unanimes pour reconnaître que les deux

premiers livres sont véritablement l'œuvre d'Aristote. Toutefois, certains considèrent le troisième comme un condensé de deux traités antérieurs. Les deux premiers livres donnent un relief à la théorie de l'argumentation, tandis que le troisième étudie les différentes façons d'expression et la place qu'elles occupent dans le discours, c'est-à-dire l'étude de la forme. De cette façon, la *techné* d'Aristote est complète. On peut comprendre la *techné* par la faculté de créer ; la *techné* guide et soutient sa méthode, notre faculté créatrice.

Il faut tenir compte du fait que l'*Art rhétorique* ne s'oppose pas seulement aux manuels empiriques et imparfaits de ses prédécesseurs. Le maître Aristote expose une conception personnelle de la *techné*, plus indépendante, plus étendue et plus efficace que celle de Platon.

D'après Aristote, la rhétorique, comme la dialectique¹, peut persuader l'auditoire qui possède une opinion contraire. Il estime essentiel de discerner la manière de contredire tout argument, afin d'anticiper ce qui pourra être réfuté pour combattre avec plus d'efficacité :

De plus, il faut être apte à persuader le contraire de sa thèse (...) non certes pour faire indifféremment les deux choses (car il ne faut rien persuader d'immoral²), mais afin de n'ignorer point comment se posent les questions, et, si un autre argumente contre la justice, d'être à même de le réfuter. (*Rhétorique*, livre I, I, 1355a)

Or, Aristote montre l'importance de l'anticipation dans un discours persuasif. Il ne faut pas attendre que l'auditeur se pose des questions, et raisonne dans le sens contraire. Il faut prévoir l'argumentation de l'adversaire, pour être apte à la réfuter.

Il continue en disant qu'un homme doit savoir se défendre par sa parole :

¹ Nom féminin, latin *dialectica*, du grec *dialektikê tekhnê* – Analyse ayant pour objet les raisonnements partant de prémisses probables (logique de l'apparence) par opposition à l'analytique se fondant sur des prémisses certaines (logique de la réalité) (*Trésor de la langue française informatisé*, <http://atilf.atilf.fr/tlf.htm>)

² Aristote se réfère ici au discours sophiste qui consiste dans la construction artificielle d'un vraisemblable. Le sophisme, pour lui, réside en une manipulation perverse du vraisemblable, puisque les sophistes abusent de l'auditoire en proposant comme probable ce qui est naturellement paradoxal ou invraisemblable, en donnant au faux l'apparence de vraisemblable.

S'il est honteux de ne se pouvoir défendre avec son corps, il serait absurde qu'il n'y eût point de honte à ne le pouvoir faire par sa parole, dont l'usage est plus propre à l'homme que celui du corps. (*Rhétorique*, livre I, I, 1355b)

Le langage est une aptitude de l'être humain et il n'est pas seulement un moyen de communication ; il est aussi instrument d'action sur les esprits, moyen de persuasion. L'homme est la seule espèce à avoir cette faculté. Un homme qui n'arrive pas à utiliser sa force physique pour se défendre a des raisons pour se sentir humilié, mais il est encore plus honteux de ne pas pouvoir se défendre par le langage. Aristote n'accepte pas d'excuses pour ceux qui n'arrivent pas à se défendre à travers le langage. Le langage ne sert pas seulement de moyen de communication, il est aussi la capacité d'exprimer une pensée et d'en réfuter une autre.

En nous plongeant dans les paroles d'Aristote, on peut identifier une pression psychologique pour le bon usage du discours. Un discours persuasif doit être réfléchi, analysé, planifié. Pour Aristote, l'aptitude de bien s'exprimer est innée à l'homme, mais il faut la travailler. Ce parallèle établi entre savoir se défendre avec son corps et avec le langage nous emmène à la métaphore « la discussion c'est la guerre »³. À propos de la fonction de la rhétorique, Aristote nous éclaire en disant qu'elle n'appartient pas à un genre défini et que sa fonction propre n'est pas celle de persuader, mais de voir les moyens de persuader que comporte chaque sujet, c'est-à-dire essayer de découvrir tout ce qu'un sujet donné comporte de persuasif. Il met en valeur les moyens et pas le but, le chemin à parcourir et pas la fin. Il met en valeur aussi la singularité de chaque cas, l'importance de connaître les points faibles et forts de chaque sujet. On ne peut pas parler de rhétorique et amalgamer discours politique, religieux et juridique, puisque chaque sujet a ses particularités qui doivent être finement travaillées.

³ Cette métaphore a été étudiée par Lakoff dans *Les Métaphores dans la vie quotidienne* (1980). De nos jours, elle est présente dans notre langage quotidien par des nombreuses expressions comme par exemple, « j'ai attaqué le point faible de son argumentation », « je défends mon point de vue », « j'ai écrasé son argumentation ». Lakoff a développé la théorie des métaphores conceptuelles. Elles ne sont pas des simples métaphores, où l'on utilise un mot pour l'autre, mais des organisations plus complexes. Pour comprendre un domaine de concepts, on utilise des mots de l'autre domaine, c'est-à-dire, que l'on utilise un domaine concret pour comprendre un domaine abstrait. On voit à travers Aristote que cette métaphore était déjà pensée et travaillée consciemment ou inconsciemment dans l'antiquité. Ce sujet sera abordé plus tard dans ce travail.

Il montre dans le deuxième chapitre qu'il y a deux types de preuves⁴ : les extra-techniques et les preuves techniques. Les premières sont celles qui ne sont pas fournies par nos moyens personnels, mais sont données préalablement, comme par exemple les témoignages et les écrits. Les deuxièmes sont celles qui peuvent être fournies par la méthode et nos moyens personnels, c'est-à-dire qui peuvent être inventées et présentées par le moyen du discours, c'est-à-dire par l'argumentation. Au préambule de son livre il avait déjà exposé que « seules les preuves sont techniques ; tout le reste n'est qu'accessoires ». À propos des preuves techniques, Aristote en identifie trois :

Les preuves administrées par le moyen du discours sont de trois espèces : Les premières consistent dans le caractère de l'orateur ; les secondes, dans les dispositions où l'on met l'auditeur ; les troisièmes dans le discours même, parce qu'il démontre ou paraît démontrer. (*Rhétorique*, livre I, II, 1356a)

Moyens de persuasion présentés par le discours (preuves techniques)		
<i>Subjectifs</i>		<i>Objectifs</i>
<i>Ethos</i>	<i>Pathos</i>	<i>Logos</i>
Caractère de l'orateur	L'Émotion	L'Argumentation

Tableau 1. Les modes de persuasion

D'après Aristote, il ne faut pas comprendre le caractère de l'orateur comme sa personnalité morale, mais comme l'impression que le locuteur fait sur les auditeurs à travers son discours : « on persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi (...) mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours ». Le locuteur qui suit cette technique d'Aristote travaille son image avec soin par son énonciation.

⁴ Les preuves peuvent être définies aussi comme les moyens de persuasion. (Dufour 1960 : 29)

C'est le discours qui produit la confiance : corrélativement à une représentation du monde, l'orateur construit par son énonciation une représentation oratoire de sa personne qui façonne la situation d'argumentation. (DECLERCQ 1992 : 47)

C'est par son discours, en travaillant l'image de soi, qu'il arrivera à utiliser cette preuve et non par l'opinion que les auditeurs ont déjà sur lui, puisqu'il ne s'agit pas de construire un autoportrait où il est le plus beau et le plus intelligent. C'est l'activité discursive qui est mise en valeur et non pas l'énoncé du discours. Concernant cette activité discursive on peut citer cette définition :

Activité qui produit un ensemble de signes renvoyant à la personne de l'orateur et que ce dernier contrôle plus ou moins selon son expérience. La preuve éthique est ainsi constituée par tout ce qui, dans l'énonciation discursive, contribue à émettre une image de l'orateur à destination de l'auditoire. Ton de la voix, débit de la parole, choix des mots et arguments, gestes, mimiques, regard, posture, parure, etc., sont autant de signes, élocutoires et oratoires, vestimentaires et symboliques, par lesquels l'orateur donne de lui-même une image psychologique et sociologique. (DECLERCQ 1992 : 48)

Les moyens pour captiver les auditeurs sont nombreux et il faut que le locuteur se rende compte que persuader par son caractère, c'est-à-dire en attirant la confiance de ceux qui l'écoutent avec un discours qui inspire confiance, est indispensable et « constitue presque la plus efficace des preuves ». Rendre son discours fiable est aussi une tâche très difficile, puisque la confiance, normalement, se construit petit à petit. Parmi les éléments dont le locuteur peut se servir pour créer ce lien d'intimité, on peut identifier le rapprochement du langage à celui de l'allocataire, le choix lexical, les exemples personnels introduits dans le discours, l'utilisation du déictique « je » à la place du déictique « tu » pour désigner l'auditeur⁵, entre autres.

⁵ A propos de la technique d'attirer la confiance de l'allocataire comme forte stratégie de persuasion, voir chapitre 3.

Les deuxièmes preuves concernent les passions de l'auditeur. Selon lui, « la persuasion est produite par la disposition des auditeurs, quand le discours les amène à éprouver une passion ». L'émotion que le locuteur peut réveiller chez les auditeurs peut être décisive en ce qui concerne le jugement que l'allocutaire aura sur le discours. Donc, les sentiments que le locuteur suscite dans l'esprit de l'auditoire vont jouer un rôle très important qui avait déjà été le point le plus étudié par les prédécesseurs d'Aristote.

La troisième preuve est la plus importante de l'éloquence et consiste dans la valeur démonstrative du discours, parce que c'est le discours en lui-même qui convainc, en faisant apparaître la vérité ou ce qui paraît l'être (le vraisemblable). C'est là que s'appliquent les règles principales et les principes de la rhétorique. Ces recours argumentatifs, qui servent à la démonstration, sont fondamentalement deux : l'enthymème et l'exemple.

L'enthymème est le type de déduction propre de l'éloquence. Il est semblable à un syllogisme⁶, pourtant seulement du point de vue formel. La différence entre les deux repose dans les prémisses, puisque celles du syllogisme sont supposées vraies, ne sont pas universelles ni nécessaires. Alors que l'enthymème n'a que des prémisses vraisemblables qui sont acceptées par la plupart des auditeurs. Certaines propositions de l'enthymème peuvent être omises selon leur degré d'évidence : « si l'une des prémisses est connue, il n'est même pas besoin de l'énoncer ; l'auditeur l'a suppléée » (I, II, 1357a). En ce qui concerne l'exemple, il est le type d'induction caractéristique de l'éloquence et consiste en citer un cas particulier pour renforcer la persuasion envers le public. Les témoignages et les citations des passages de la Bible dans le discours religieux peuvent être considérés comme des exemples.

Selon Aristote, la rhétorique s'approche de la dialectique par la connaissance des caractères et des passions. Il compare l'exemple à l'induction et l'enthymème au syllogisme, les deux, syllogisme et induction, appartenant à la dialectique.

Quant aux preuves qui procèdent par la démonstration réelle ou la démonstration apparente, ce sont ici, comme dans la dialectique, l'induction, le syllogisme et le syllogisme apparent. Car l'exemple est une induction ; l'enthymème un syllogisme, l'enthymème apparent un syllogisme apparent. J'appelle enthymème le syllogisme de la

⁶ Le raisonnement déductif constitue le syllogisme :

Prémisse I – Tout homme est mortel

Prémisse II – Socrate est un homme ↔ Conclusion déduite – Socrate est mortel.

rhétorique ; l'exemple l'induction de la rhétorique. (*Rhétorique*, livre I, II, 1356b)

Aristote a révélé que tous les orateurs, pour atteindre la persuasion, démontraient soit par des exemples, soit par des enthymèmes parce que, d'après lui, il n'y avait pas d'autres moyens. Dans son préambule, il avait déjà critiqué ses prédécesseurs car ils étaient muets sur les enthymèmes, qui sont pourtant le corps de la preuve : « ils consacrent la majeure part de leurs traités aux questions extérieures à ce qui en est le sujet ».

Le schéma de Declercq dans *L'art d'argumenter* nous permet de mieux visualiser toutes ces différences :

Prémises vraisemblables			
Probables et controversables			
ARGUMENTATION			
En dispute contradictoire		En discours persuasif	
DIALECTIQUE		RHÉTORIQUE	
PREUVES		PREUVES	
Syllogisme dialectique	Induction dialectique	Enthymème	Exemple
Étudiées dans les <i>Topiques</i>		Étudiées dans la <i>Rhétorique</i>	

(DECLERCQ 1992 : 35)

Tableau 2. Les prémisses vraisemblables

Dans le chapitre trois de son livre, Aristote conçoit trois genres oratoires : délibératif, judiciaire et épideictique. L'éloquence délibérative a la place la plus importante dans une assemblée et a comme objectif de persuader les auditeurs d'adopter la pensée du locuteur comme la plus adéquate. On peut dire que c'est le genre du débat et elle qualifie aussi le discours politique. Ce genre est le plus prestigieux, le plus employé par les hommes publics et celui vers lequel était orientée l'étude d'Aristote.

Dans une action judiciaire, il y a deux faces : celle de l'accusation et celle de la défense. L'oratoire judiciaire est employée devant les juges et les jurés dans un tribunal, pour les persuader de se décider contre ou en faveur de l'accusé.

Enfin, dans le genre épideictique, soit on loue, soit on blâme. L'éloquence épideictique est celle qui a lieu dans un endroit public, sur une place par exemple, et le locuteur essaye de surprendre les auditeurs, en lui montrant ses aptitudes dans le discours, avec l'éloge ou la critique. Il fait donc l'éloge ou la critique de quelqu'un ou de quelque chose, même s'il ne s'agit que d'un prétexte pour briller dans son discours et être apprécié par l'auditoire.

Aristote identifie un temps pour chaque genre rhétorique car l'effet de la persuasion peut se produire dans le passé, le présent ou le futur. On délibère sur ce qu'il convient de faire dans l'avenir. Les membres d'une assemblée sont donc appelés à délibérer sur la façon dont les choses vont se dérouler. On juge sur des faits du passé, puisque dans un tribunal les décisions sont prises par rapport à des actes qui ont eu lieu dans le passé. Et on loue ou on blâme des actes contemporains, puisque les auditeurs analysent et jugent le savoir-faire du locuteur dans le moment où il profère son discours.

Aristote rappelle au lecteur qu'« il faut tenir compte de l'auditoire devant lequel on prononce l'éloge : comme le disait Socrate, il n'est pas difficile de louer Athènes devant des Athéniens, Il faut parler de ce qui est en honneur auprès de chaque auditoire » (I, IX, 1367b). Cela signifie que parler d'un sujet connu et accepté des auditeurs n'exige pas de grands efforts de la part du locuteur, alors que le contraire exige du travail.

Il faut tenir compte aussi du fait que le vraisemblable a un statut collectif et pas individuel car l'objet de l'argumentation est lié au sens commun : « rhétorique et dialectique portent sur des questions qui sont à certains égards de la compétence commune à tous les hommes » (I, I 1354a).

Il est important que le locuteur se mette à l'écoute de son auditoire, en mettant à l'écart tout jugement de valeur, car c'est l'agglomération des opinions de l'auditoire, la doxa, qui donne au locuteur les prémisses vraisemblables, le commencement de son argumentation. L'adaptation du locuteur au sens commun des auditeurs explique pourquoi un discours peut parfois être paradoxal. Donc, selon Declercq, « le meilleur orateur n'est pas le plus savant, mais le plus proche de la doxa de son auditoire »⁷. Aristote affirma aussi que :

⁷ Sur l'adaptation du locuteur aux croyances des auditeurs, voir les MCIs à la page 15.

Les orateurs incultes persuadent mieux dans les foules que les cultivés (...) car ils puisent dans ce qu'ils savent, énoncent les propositions qui sont tout près de leur auditoire. (*Rhétorique*, livre II, 1395b)

Il ne faut pas penser qu'un discours réussi ne dépend que de la connaissance des techniques. Il est important que le discours ait une efficacité réelle sur le public car, si les auditeurs ne donnent pas leur approbation, tout effort sera vain. L'opinion du public est le thermomètre du discours et le locuteur ne peut pas négliger ce point fondamental. Les auditeurs font partie d'un élément essentiel de l'argumentation, puisque l'argumentation a ses bases structurées sur les valeurs et opinions de l'auditoire. Sans la présence du public, la persuasion n'a pas lieu.

Pourtant les adaptations faites par le locuteur pour attirer les auditeurs ne doivent pas être vues comme une conduite opportuniste, mais plutôt comme une règle technique de recherche de prémisses. S'il est vrai que le locuteur construit son argumentation sur les propositions qui sont déjà acceptées par les allocutaires, il est vrai aussi que le réel travail persuasif consiste à présenter des propositions nouvelles à ces mêmes allocutaires et faire en sorte qu'ils les acceptent. « Opération à la fois dynamique et pédagogique, la persuasion n'est donc pas assentiment, mais transfert d'adhésion de valeurs admises à des valeurs, jugements ou projets non encore admis par le public » (DECLERCQ 1992 : 40).

1.2 La « nouvelle rhétorique »

Nous l'avons vu dans le sous-chapitre précédent les fondements même de la rhétorique et l'importance d'Aristote en ce qui concerne l'art de bien parler. Plus de deux siècles après Aristote, la « nouvelle rhétorique » a fait son apparition avec Perelman et Olbrechts-Tyteca dans le *Traité de l'argumentation* où les auteurs discutent de la manière dont on conçoit la théorie du discours persuasif à partir du système grec.

La dénomination de « nouvelle rhétorique » vient des auteurs eux-mêmes qui ont nommé leur livre *Traité de l'argumentation – La nouvelle rhétorique*. Dans cet ouvrage, ils mettent inévitablement leurs pas dans ceux d'Aristote et, tout comme le philosophe grec, ils font un incessant travail de comparaison et de différenciation entre les démonstrations et la persuasion. La persuasion lie un ou plusieurs arguments à une conclusion. Il ne s'agit surtout pas de démontrer formellement la validité d'une conclusion, ni la véracité d'une proposition.

Dans le traité de l'argumentation, ils travaillent sur plusieurs types de textes : juridiques, philosophiques, littéraires et cette diversité met en valeur l'universalité de l'argumentation, en ignorant les frontières disciplinaires. Cette œuvre marque donc à jamais plusieurs études dans de nombreux domaines. C'est une référence indiscutable dans le monde du droit, de la philosophie et des linguistes qui travaillent sur l'analyse du discours.

L'argumentation chez Perelman et Olbrechts-Tyteca est très fortement liée à l'adhésion, puisque, pour eux, on peut argumenter sur un sujet seulement si l'on trouve des esprits ouverts pour écouter ce qu'on a à dire, mais par contre « rien ne nous oblige à limiter notre étude à un degré particulier d'adhésion, caractérisé par l'évidence » (PERELMAN 1976 : 5). L'importance de l'adhésion n'entraîne pas nécessairement, par exemple, qu'un gauchiste n'exposera ses arguments qu'à un autre gauchiste. Cette personne peut argumenter avec succès à l'adresse de quelqu'un d'extrême droite s'ils partagent des opinions. C'est au locuteur d'aller chercher les possibles « portes » ouvertes chez son auditoire, travailler son discours et ne pas le laisser au hasard.

Dans le processus de la persuasion, Perelman met en évidence l'auditoire puisqu'il « ne suffit pas de parler ou d'écrire, il faut encore être écouté, être lu » (PERELMAN 1976 : 22). C'est sur son auditoire que le discours doit être centré, c'est en pensant à lui qu'il doit être élaboré. Il ne suffit pas d'avoir d'excellentes idées, de maîtriser les techniques et le langage et de les présenter de manière probante, il faut que le locuteur sache si ses auditeurs

l'écotent ou pas car, d'après Perelman, s'ils l'écotent, c'est parce qu'ils se montrent disposés à admettre son point de vue.

Quand Churchill interdit aux diplomates anglais même d'écouter les propositions de paix que les émissaires allemands pourraient leur transmettre ou quand un parti politique fait savoir qu'il est disposé à entendre les propositions que pourrait lui présenter un formateur de cabinet, ces deux attitudes sont significatives, parce qu'elles empêchent l'établissement ou reconnaissent l'existence des conditions préalables à une argumentation éventuelle. (PERELMAN 1976 : 22)

Dans le discours religieux, l'émetteur a ce point de gagné : son auditoire est là pour l'écouter et même s'il n'est pas d'accord avec tout ce dont le prêtre ou le pasteur parle, le fait qu'il soit présent augmente les chances que l'argumentation soit réussie, puisqu'il y a déjà une prédisposition à l'acceptation. C'est dans l'« autre » qu'on construit la possibilité de convaincre. Le bon argumentateur est donc celui qui fait attention à son auditeur et pas seulement à son savoir faire, car l'arrogance est le résultat de la sous-estimation de l'autre.

L'essentiel dans l'argumentation, n'est pas de considérer ce que le locuteur tient pour vrai ou pour probant, mais quelle est l'opinion de ceux auxquels il s'adresse. Le discours doit être vu par l'orateur comme le serait un dîner organisé par lui. Le maître de maison peut adorer le vin rouge et le filet mignon de porc, mais si ses convives ne boivent que du vin blanc et ne mangent que du poisson, il n'imposera jamais ses préférences à ses convives s'il veut les conquérir.

Le grand orateur, celui qui a prise sur autrui, paraît animé par l'esprit même de son auditoire. Ce n'est pas le cas de l'homme passionné qui ne se préoccupe que de ce qu'il ressent lui-même. (PERELMAN 1976 : 31)

De plus, en ce qui concerne l'auditoire, les auteurs citent l'incontournable adaptation du locuteur à ce dernier. Les opinions de l'auditeur dépendent de son milieu social, de son environnement et des gens avec lesquels il a des contacts. Et cette réalité ne peut pas être ignorée par le locuteur, car il a besoin de s'insérer dans la culture de l'autre s'il veut le

persuader. Perelman l'a bien pointé : « La culture propre de chaque auditoire transparaît-elle à travers les discours qui lui sont destinés » (PERELMAN 1976 : 27).

Cette culture qui peut être vue à travers le discours persuasif peut être comparée au MCI (modèle cognitif idéalisé), conçu par Lakoff (1987)⁸. Selon Lakoff, en effet, la connaissance humaine est organisée par des structures appelées MCI. Ces modèles cognitifs sont appelés idéalisés parce qu'ils n'ont pas besoin de s'ajuster parfaitement au monde. Ce qui constitue un MCI est déterminé par des besoins, envies, valeurs et croyances qui sont partagés par des individus qui appartiennent à une même communauté. Ces structures nous aident à organiser nos connaissances, c'est-à-dire que notre vision du monde est organisée cognitivement par des MCI. Ces modèles peuvent changer selon le pays, les fréquentations, la religion, l'âge, le sexe, etc.

Il est indispensable pour le locuteur de connaître les MCI de son auditoire et de les prendre en compte pour avoir un discours réussi. En ce qui concerne le MCI de la mère chez les musulmans par exemple, le stéréotype est la mère femme au foyer. Celles-ci sont donc considérées comme des meilleurs exemples de mères que les mères qui travaillent, mais cela n'empêche pas que la mère qui travaille et la mère adoptive ne soient pas considérées comme mères aussi. Elles en sont, mais plus loin du prototype qui est la mère femme au foyer.

Dans un discours idéal, le locuteur est face à un auditoire homogène qui partage les mêmes MCI. Mais ce discours idéal est plutôt rare. Perelman l'avait déjà remarqué :

Il arrive bien souvent que l'orateur ait à persuader un auditoire composite, réunissant des personnes différenciées par leur caractère, leurs attaches ou leurs fonctions. Il devra utiliser des arguments multiples pour gagner des divers éléments de son auditoire. (PERELMAN 1976 : 28)

Ce qui différenciera le grand orateur du médiocre sera sa capacité à tenir compte de cet auditoire hétérogène dans son discours et à le travailler pour combler ce « handicap ». Perelman appelle même « art » cette capacité. L'auteur dit qu'il est possible de trouver des échantillons de cet art dans les discours tenus devant les parlements. On en trouve aussi dans le discours religieux, car souvent le locuteur est face à des personnes qui fréquentent l'église, qui sont déjà converties, et aussi des visiteurs que l'orateur a besoin d'évangéliser et il ne

⁸ Les MCI seront analysés plus longuement dans le sous-chapitre 1.5.

peut ignorer ni l'un, ni l'autre. Son argumentation doit être travaillée pour persuader cet auditoire composite : il faut que le membre de l'église ne s'ennuie pas et qu'il reste. Il faut aussi que le nouveau non-croyant soit convaincu et y retourne.

Perelman et Olbretchs-Tyteca consacrent un chapitre entier aux disparités qui existent entre persuader et convaincre. « Persuader est plus que convaincre, la conviction n'étant que le premier stade qui mène à l'action » (PERELMAN 1976 : 35). Il est important de considérer les distinctions entre les deux car, parfois, ils peuvent paraître synonymes et dans beaucoup de cas, ils sont employés comme synonymes, mais la nuance existe et on compte même avec deux notions différentes dans le dictionnaire⁹.

On exemplifiera cette différence avec un exemple courant. Une personne peut être convaincue du besoin de maigrir pour avoir une vie plus saine et un beau corps ; néanmoins elle peut continuer à manger car cette conviction se heurte à une autre : celle que manger procure du plaisir. Dans ce cas, la conviction n'entraînera point la persuasion, puisqu'elle ne mènera pas à l'action.

Dans le but de mener à l'action, le locuteur argumente pour essayer de changer un état de choses préexistant, et il le fait à travers la force du langage. Cette force n'a rien de physique, même si celui qui prend l'initiative d'un débat, peut être comparé à un agresseur : le locuteur attaque les points de vue de son auditoire et a pour but de gagner le terrain¹⁰. Argumenter implique que le locuteur ait renoncé à recourir à la force physique, pour utiliser uniquement la force de la parole pour avoir l'adhésion de son auditoire.

Les auteurs élucident la question des accords des auditoires particuliers, donc, ceux qui se distinguent par l'usage d'un langage technique propre. Nous savons qu'un orateur doit s'adapter à ses auditeurs et tenir compte du sens commun qui consiste en « une série de croyances admises au sein d'une société déterminée » et que ses membres présument être partagées par tout être raisonnable (PERELMAN 1976 : 132).

On a déjà vu précédemment, quand on a parlé des « modèles cognitifs idéalisés », l'importance de la prise en considération de ces connaissances échangées entre certains groupes par le locuteur. Il est important qu'il soigne son lexique pour qu'il soit compatible avec l'usage langagier de son auditoire. Perelman (1976 : 133) cite plutôt les auditoires appartenant à une discipline spécialisée : « des disciplines telles que le droit, qui empruntent

⁹ **Convaincre** = amener quelqu'un à admettre une façon de penser ou de se conduire en lui exposant les raisons qu'il peut avoir de l'adopter. **Persuader** = amener quelqu'un à croire, à penser, à vouloir, à faire quelque chose, en jouant sur sa sensibilité, par voie de séduction (Larousse en ligne – www.larousse.fr).

¹⁰ Sur ce sujet, voir aussi la métaphore « discussion c'est la guerre », page 7.

beaucoup de leurs termes techniques au langage courant, ont pu paraître hermétiques aux non-initiés ». Il est évident qu'un médecin dans une conférence destinée aux avocats serait sans repères, car la médecine et le droit ne partagent pas les mêmes connaissances et conventions.

Donc, être attentif aux MCI de l'auditoire consiste à bien soigner l'utilisation des mots, les exemples, l'intonation, en faisant en sorte que le langage soit compatible avec celui des auditeurs, pour qu'il puisse se reconnaître dans le discours.

La nouvelle rhétorique de Perelman nous a montré sa nature logique, descriptive, argumentative et rhétorique. Logique parce qu'elle est centrée sur l'analyse des preuves et pas sur les processus psychiques de l'adhésion. Descriptive car la nouvelle rhétorique pense à montrer les différentes techniques argumentatives et comprendre les pratiques qui mènent à la persuasion. Argumentative dans la mesure où elle montre le potentiel persuasif du discours et ne mise pas sur les figures du langage et la stylistique qui peuvent parfois rendre le discours faux. Rhétorique puisqu'elle est centrée sur l'auditoire et les moyens qui conduisent à la persuasion.

2. LE DISCOURS

2.1 L'hétérogénéité de l'analyse du discours

Le langage quotidien est une partie de l'organisme humain, et pas moins compliqué que ce dernier.

Wittgenstein, *Tractatus logico-philosophicus*

Définir clairement l'analyse du discours et ses limites aujourd'hui est devenu une tâche difficile, car cette discipline possède une grande diversité de points de vue qui attendent encore d'être mieux développés. Patrick Charaudeau avait déjà constaté dans une conférence¹¹, l'impossibilité de faire le bilan d'une discipline qui avait à peine 40 ans.

La pluralité des travaux se réclamant de « l'analyse du discours », rend difficile le discernement des frontières entre l'analyse du discours et d'autres approches. On s'aperçoit que lorsque les chercheurs ont une idée imprécise de la portée de leurs travaux, ils les insèrent promptement dans le domaine de l'analyse du discours. Avec toute la diversité que l'analyse du discours comporte et étant donné la pluralité des domaines auxquels elle peut s'élargir, il est important de bien la définir. Partir à la recherche de secrets obscurs dans un texte, en l'analysant dans une perspective symbolique et à travers les indices implicites et informations du contexte, ne veut pas dire nécessairement une pratique d'analyse du discours. Cela serait plutôt de la philologie. Une vraie analyse du discours d'un texte religieux, par exemple, ne serait pas intéressée à déchiffrer l'interprétation réelle de ce texte, mais plutôt à apprécier les effets de cette interprétation chez ses auditeurs, puisque le sens du discours dépend des destinataires et des circonstances de l'énonciation.

¹¹ In Mari H. et alii (dir.), *Fundamentos e dimensões da análise do discurso*, Fale-UFMG, Edit. Carol Borges, Belo Horizonte, 1999.

L'analyse du discours, comme son nom l'indique, analyse le(s) discours ; elle a donc affaire à des textes. Par texte, on appréhende une suite logique où les constituants obéissent à certaines règles d'enchaînement, et pas une suite aléatoire de phrases. Néanmoins, quand cette discipline a débuté, les réflexions sur la textualité ont été laissées au second plan. Mais, au fil des années, on a pu compter avec l'avancement de l'analyse du discours qui a interpénétré de plus en plus dans la grammaire de texte (grammaire de discours).

L'étude de la cohérence textuelle a suivi deux voies, l'une avait comme but de construire une « grammaire de texte » où l'existence d'une « compétence textuelle » permettait de dire si une séquence de phrases constituait ou non un texte bien formé. L'autre étudiait les connexions de phrase à phrase, c'est-à-dire, les connexions inter-phrases, en soulignant qu'elles sont contraintes. Par exemple, on ne peut pas employer indifféremment *néanmoins* et *mais* dans toutes les situations.

Mainueneau traite d'un important problème dans l'analyse du discours : celui des typologies du discours. Selon lui, l'analyse du discours n'a pas pour finalité d'élaborer les typologies du discours ; elle doit s'appuyer sur elles. Les discours sont classifiés selon les domaines qui y président et ils sont plusieurs (linguistique, sociologique, psychologique, etc.).

Il faut admettre que le mot « discours » est lui-même sujet à une variété d'utilisations et Mainueneau (2001 : 15) en cite quelques unes :

Discours 1 : équivalent de la « parole » saussurienne, toute occurrence d'énoncé ;

Discours 2 : unité de dimension supérieure à la phrase, énoncé appréhendé globalement ;

Discours 3 : dans le cadre des théories de l'énonciation ou de la pragmatique, on appelle « discours » l'énoncé considéré dans sa dimension interactive, son pouvoir d'action sur autrui, son inscription dans une situation d'énonciation (un sujet énonciateur, un allocutaire, un moment, un lieu déterminé) ;

Discours 4 : par une spécialisation du sens 3, « discours » désigne la conversation, considérée comme le type fondamental de l'énonciation ;

Discours 5 : On oppose parfois langue et discours, comme un système virtuel de valeurs peu spécifiées, à une diversification superficielle liée à

la variété des usages qui sont faits des unités linguistiques. On distingue ainsi, l'étude d'un élément « en langue » et son étude « en discours » ;

Discours 6 : On utilise souvent « discours » pour désigner un système de contraintes qui régissent la production d'un ensemble illimité d'énoncés à partir d'une certaine position sociale ou idéologique. Ainsi, lorsqu'on parle du « discours féministe » ou du « discours de l'administration » on ne se réfère pas à un corpus particulier mais à un certain type d'énonciation, celui que sont censés tenir de manière générale les féministes ou l'administration.

Parmi ces discours qui se réfèrent à un certain type d'énonciation, on peut citer le discours religieux, qui dans la conjoncture actuelle se trouve marginalisé dans les recherches menées en analyse du discours au contraire de ce qui se passe en sociologie et en anthropologie : les approches discursives concernant la religion sont en ascension. « Le peu d'intérêt manifesté pour ce type de discours est d'autant plus remarquable que la dimension religieuse est essentielle dans un grand nombre de conflits de ce début du XXI^e siècle » (MAINGUENEAU 2009 : 5).

2.2 Les courants de l'analyse du discours

Plusieurs courants d'analyse du discours se sont développés en Europe, dès les années 60. La croissance de ce champ hétérogène et un peu flou se caractérise par le mariage de quelques tendances portant des connotations nationales. Jusqu'à la fin des années 70, des champs relativement uniformes grandissaient et trouvaient leurs places dans certains pays mais, tout basculera dans les années 80, car ces écoles commencent à augmenter leur production en dehors de leur pays d'origine. Une espèce de « globalisation » dans le domaine des sciences humaines a eu lieu et, au lieu de niveler les différences, elle a donné naissance à une diversité d'orientations.

Effectivement, trois tendances majeures ont surgi en Europe et l'étiquette de « l'analyse du discours » a été revendiquée par des chercheurs de diverses disciplines originaires de contextes nationaux différents. Ces trois tendances sont : la française, l'anglo-saxonne et l'allemande. Aujourd'hui, ces tendances ne sont plus attachées à un pays donné. Elles servent pourtant de fonds théoriques pour les réseaux de chercheurs sur le discours existant en Europe depuis 1970 : l'école française, la théorie du discours poststructuraliste, l'analyse du discours critique et l'analyse du discours interprétative (BONNAFOUS & TEMMAR).

Il nous semble évident que « discours » ne désigne pas forcément la même chose pour un linguiste français, nord-américain, allemand, russe ou anglo-saxon. Néanmoins, ces écoles, en même temps si différentes et si proches, n'auraient jamais pu exister comme des entités à part. L'une a influencé l'autre, l'une ne pourrait pas exister sans l'autre. Par exemple, « Que serait devenue « l'analyse du discours », qui s'est établie en France à la fin des années soixante, sans le fond théorique allemand qui inclut Marx, Freud ainsi qu'une tradition philosophique, celle des trois « H » : Hegel, Husserl, Heidegger, pour laquelle la réflexion sur le langage et son historicité se trouve au cœur des préoccupations » (ANGERMÜLLER 2007 : 6).

En ce qui concerne les trois tendances majeures, la tendance « française » se base sur le structuralisme, en associant Saussure, Lacan et Althusser. « C'est la vision d'une description rigoureuse et exhaustive de la vie des signes au sein d'une société qui caractérise l'analyse du discours "à la française" » (BONNAFOUS & TEMMAR 2007 : 10). Ce courant a privilégié l'écrit, les grands ensembles de textes et la recherche des règles de constructions.

Si autrefois les énoncés étaient étudiés sans qu'on prenne en compte le contexte, à partir des années 80, le scénario a changé avec le déclin du structuralisme et le tournant pragmatique. Ce qui fera que les actes de langage deviennent des faits du discours ne sera plus la dichotomie saussurienne langue et parole, mais la problématique de l'énonciation.

La tendance anglo-saxonne a sa source dans le pragmatisme américain et dans la philosophie analytique anglaise, avec pour base Austin et sa théorie des actes de langage. Différemment des approches énonciatives françaises, celle-là privilégie l'agir langagier dans une situation de communication donnée. Elle examine les règles qui organisent les interactions entre énonciateur et co-énonciateur.

Selon la tendance allemande, lors de la communication, on doit reconnaître quelques règles du discours, telle que l'égalité du partenaire discursif et la critique. Ces règles sont établies consensuellement entre énonciateur et co-énonciateur. « En Allemagne, l'accent a longtemps été mis sur une théorie du discours plutôt que sur une méthode. Ainsi la théorie de l'agir communicationnel de Jürgen Habermas, influencée par des courants pragmatiques anglo-saxons, vise-t-elle à un modèle des conditions pour la critique de l'autorité et de l'inégalité » (BONNAFOUS & TEMMAR 2007 : 11). L'école allemande ne privilégie pas la forme et la structure, mais plutôt les acteurs et leur interaction.

Les allemands ont éprouvé plus de difficultés que leurs voisins français du fait que les théoriciens du langage allemands n'étaient pas forcément des linguistes, mais des philosophes (orientés vers Heidegger, Gadamer, Wittgenstein, Habermas).

On peut ajouter à ces trois tendances, les tendances sémiotiques slavo-russes, qui s'appuient sur Bakhtine (années 90) et qui témoignent bien de la diversité notionnelle des divers discours existant en Europe.

L'école française reste peut-être la plus homogène. Les autres tendances s'amalgament avec la tendance française dans laquelle le nom de Foucault apparaît de manière récurrente. De cette façon, « la critique du sujet parlant et de l'essentialisme dans les courants poststructuralistes est fortement imprégnée par les théories françaises du discours » (BONNAFOUS & TEMMAR 2007 : 18).

2.3 L'argumentation

Aucun membre de la communauté verbale ne trouve jamais les mots de la langue qui soient neutres, exempts des aspirations et des évaluations d'autrui, inhabités par la voix d'autrui. Non, il reçoit le mot par la voix d'autrui, et ce mot en reste rempli. Il intervient dans son propre contexte à partir d'un autre contexte, pénétré des intentions d'autrui. Sa propre intention trouve un mot déjà habité.

Bakhtine, *le principe dialogique*.

Les études sur l'argumentation remontent à l'antiquité classique et à Aristote, comme on l'a vu dans le sous-chapitre précédent. Elles suivent différentes perspectives théoriques : la rhétorique, la sémantique, la pragmatique, la linguistique cognitive entre autres. Ici, l'analyse se fondera dans la sémantique argumentative de Ducrot.

Les individus utilisent le langage non pas pour faire passer des informations dépourvues d'arrière-pensées, mais souvent pour exercer une influence : persuader, convaincre, consoler, faire agir, ennuyer, vexer, etc. Cette influence, l'individu peut, s'il le souhaite, la dissimuler. Il peut persuader, par exemple, sans pour autant faire savoir qu'il cherche à persuader. Anscombe & Ducrot (1997) affirment que pour consoler quelqu'un, il n'est pas nécessaire d'interpréter le rôle du consolateur. En fait, il est même déconseillé d'adopter le personnage du consolateur.

L'étude des auteurs ne repose cependant pas sur ces influences, mais plutôt sur des influences qui ne peuvent être réalisées sans être déclarées. L'insulte appartient à cette catégorie, puisqu'elle n'existe que déclarée comme telle. Si l'insulte n'est pas clairement déclarée, la personne qui a insulté pourra toujours dire qu'elle n'avait pas l'intention d'insulter.

Selon Anscombe et Ducrot, l'argumentation satisfait à ces deux conditions et a lieu quand un locuteur présente un énoncé (ou plusieurs) comme destiné à faire admettre un autre

(ou d'autres). Ils ont pu observer que « certains énoncés E1, tout en fournissant les meilleures raisons du monde d'admettre d'autres énoncés E2, sont cependant incapables, dans un discours, de servir d'arguments en faveur de E2 » (ANSCOMBRE & DUCROT 1997 : 8). Ils en donnent quelques exemples. En voici un :

Le souffleur d'une petite troupe de théâtre veut montrer qu'il en est le seul homme de talent. Certains soirs, dit-il par la voix de Serge Reggiani, il souffle avec tant d'âme que « ... les spectateurs du premier rang crient presque bis... » Bien que le presque avoue le silence des spectateurs, l'énoncé n'en argumente par moins pour le génie du souffleur, et ne peut d'ailleurs être utilisé que dans ce sens. Seules sont possibles des conclusions du type *Quel talent !* à l'exclusion des conclusions inverses (*pas terrible comme acteur, le souffleur !*). Il s'agit d'une caractéristique attachée en propre à *presque*, lequel n'est compatible, dans le discours, qu'avec un certain type de conclusions, même si l'information qu'il donne fait prévoir aussi bien les conclusions inverses. (ANSCOMBRE & DUCROT 1997 : 8)

D'après cet exemple, il est possible de conclure de que les enchaînements argumentatifs possibles dans un discours ont un lien avec la structure linguistique des énoncés et pas avec les informations véhiculées par ces énoncés. Le *presque* est vu comme l'élément qui indique qu'une situation n'est pas achevée, mais il ne peut servir que des conclusions autorisées également par la réalisation de cette situation. Les auteurs défendent que les enchaînements argumentatifs doivent être reliés à une étude de la langue et ne doivent pas être laissés à une rhétorique extralinguistique. Pour eux, c'est l'acte langagier d'argumenter qui est derrière cette problématique. Et ils ont trouvé indispensable de bien distinguer cet acte d'un autre, avec lequel il peut être souvent confondu : l'acte d'inférer.

Inférer et argumenter sont des actes de nature différente. Inférer, selon Anscombe et Ducrot, n'est pas l'acte psychologique qui fonde une conviction sur certaines choses, mais un acte de langage dont l'accomplissement implique un énoncé produit. « Le locuteur L d'un énoncé E fait un acte d'inférer si en même temps qu'il énonce E, il fait référence à un fait précis X qu'il présente comme le point de départ d'une déduction aboutissant à l'énonciation de E » (1997 : 10). Cette définition permet de distinguer l'acte d'inférer de l'acte d'informer.

Si quelqu'un demande « Quel temps faisait-t-il hier ? » et qu'on lui répond « Il faisait très beau », on ne peut pas parler d'un acte d'inférer, parce que cette réponse montre une croyance. En revanche, quelqu'un qui répond « Il faisait certainement très beau » à la même question est dans l'acte d'inférer car cette réponse est le résultat d'une déduction.

Quand un locuteur crée une argumentation, il présente un énoncé E1 comme un argument devant autoriser, justifier ou imposer un autre énoncé E2 explicite ou implicite. De cette façon, il nous semble possible de décrire l'argumentation comme l'accomplissement de deux actes, d'une part le locuteur énonce l'argument et d'autre part l'acte d'inférer a lieu quand il exprime ou sous-entend la conclusion. Dans l'enchaînement : Tu es fatigué (=E1), tu devrais me laisser conduire (=E2), la fatigue, signalée en E1 donne la permission à l'accomplissement d'un acte d'inférer fondé sur E1. Il est aussi possible d'avoir la situation inverse : des argumentations qui ne s'appuient pas sur des actes d'inférer. Cela arrive pour des argumentations faites à partir d'une interrogation :

J'hésite à acheter cette voiture (=E2) : est-ce qu'elle est économique à tous points de vue ? (=E1). (ASCOMBRE & DUCROT 1997 : 12)

En effet l'argumentation et l'inférence font partie de deux ordres bien différents. L'argumentation se localise tout entière au niveau du discours et l'inférence a un lien avec les croyances qui concernent la réalité, c'est-à-dire, la façon dont les faits s'entre-déterminent. L'argumentation sous-entend toujours au moins deux énoncés, E1 et E2, comme on l'a vu précédemment, le premier étant l'argument et le deuxième la conclusion. Il est possible que l'énoncé conclusion soit complètement implicite, comme dans l'exemple ci-dessous, où la réponse doit être déchiffrée comme un argument pour la réponse « non ».

- On pourrait aller voir ce film au cinéma ce soir. Que penses-tu ?
- Je l'ai déjà vu.

Tous ces exemples et explications ont été donnés pour conforter la théorie de l'argumentativité qui se base sur une disparité entre les informations transmises par un énoncé et ses possibles emplois dans une argumentation.

Ascombre et Ducrot soutiennent qu'informativité et argumentativité ne sont pas des notions opposées, la première étant seconde par rapport à la deuxième. Des énoncés comme

« la terre est ronde » ; « la table est carrée » ont une fonction irréductiblement informative. Pourtant, dans de nombreux cas, nous pouvons justifier la réduction de ce qui nous paraît informatif au fondamentalement argumentatif. On peut exemplifier cela avec des énoncés comme « Jean est intelligent » ou « ce chocolat est bon », dont certains philosophes du langage ont contesté depuis longtemps le caractère descriptif.

Les auteurs se sont occupés des énoncés possédant des caractéristiques descriptives (attribution d'un prédicat à un objet) qui impliquaient une sorte de jugement de valeur. Pour eux, l'énoncé « ce chocolat est bon » n'a pas seulement pour sens de faire accomplir l'acte de recommander le chocolat en question, mais son sens premier est de faire accomplir un acte d'argumenter, qui donne lieu à une argumentation, dont la conclusion sera « je te recommande ce chocolat ».

Ils constatent que la valeur sémantique profonde, c'est-à-dire la signification de certains mots, expressions ou même des énoncés, possède des indications de valeurs qui ne sont pas de caractère informatif, mais surtout argumentatif. L'informativité et l'argumentativité peuvent coexister dans une phrase.

L'argumentation est essentielle pour l'appréhension du sens dans un énoncé. Le langage met la subjectivité du sujet dans l'interprétation, c'est-à-dire que le locuteur exprime son point de vue dans le discours, et c'est pour cette raison qu'on ne peut plus parler du caractère objectif du langage. De cette façon, l'argumentation a une subjectivité incontournable.

Avant Bakhtine qui a introduit le concept de polyphonie, les chercheurs faisaient référence à un locuteur unique, c'est à dire que chaque énoncé appartient à un seul auteur, identifié comme celui qui dit « je » et qui est responsable de ce dont il parle.

Pour Bakhtine, il y a toute une catégorie de textes, et notamment de textes littéraires, pour lesquels il faut reconnaître que plusieurs voix parlent simultanément, sans que l'une d'entre elles soit prépondérante et juge les autres. (DUCROT 1984 : 171)

Ducrot met en cause aussi cette croyance pour rendre compte de certains faits énonciatifs. « Pour lui, il y a polyphonie quand on peut distinguer dans une énonciation deux types de personnages, les énonciateurs et les locuteurs » (MAINGUENEAU 1987 : 54). Cette

« unité » du sujet devient insoutenable quand on analyse les trois caractéristiques du sujet parlant :

- 1) Il est l'être qui réalise l'activité psychophysiologique nécessaire pour la production d'un énoncé : il choisit les mots, fait les combinaisons entre les mots, les prononce ou les écrit.
- 2) Il a les marques de première personne : les pronoms « je », « me », « moi », etc.
- 3) Il est à l'origine des points de vue ou des actes exprimés par l'énonciateur : la volonté, s'il s'agit d'un énoncé impératif, le doute s'il s'agit d'un énoncé interrogatif.

Dans la conception traditionnelle, le sujet parlant doit réunir ces trois caractéristiques, et quand il s'agit d'énoncés simples, le problème ne se pose pas. Dans « J'aime le chocolat », les trois caractéristiques concernent la même personne. Pourtant, les problèmes ont lieu, dès qu'on est face à des situations plus complexes, comme cite Ducrot (1984 : 172) : « lorsque quelqu'un, ayant été traité d'imbécile, répond 'Ah, je suis un imbécile, eh bien, tu vas voir...' ». Dans cet exemple, même si le producteur de l'énoncé dit « je », il est évident que ce n'est pas son point de vue. Il ne se considère pas comme un imbécile. Cet énoncé, donc, a le même sujet pour les caractéristiques 1 et 3, mais un sujet différent pour la caractéristique 2.

On peut dire que le locuteur est un être qui est présenté comme le responsable de l'énoncé : « J'entends par locuteur un être qui, dans le sens même de l'énoncé, est présenté comme son responsable, c'est-à-dire comme quelqu'un à qui l'on doit imputer la responsabilité de cet énoncé. C'est à lui que se réfèrent le pronom 'je' et les autres marques de la première personne » (DUCROT 1984 : 193). Il s'agit d'une fiction discursive qui n'a pas l'obligation de coïncider avec le producteur physique de l'énoncé. Un pasteur qui dans son prêche prononce une parole dite par Jésus ou quelqu'un d'autre est dans ce cas. Ducrot donne l'exemple du père qui signe une circulaire du lycée où il est écrit « Je soussigné..., autorise mon fils à ... », où le « je » qui a signé, n'est pas l'auteur empirique du texte. Mais une fois qu'il aura signé, il apparaîtra comme le locuteur de l'énoncé.

Pour Ducrot, le sujet parlant est donc l'auteur effectif (être empirique) et le locuteur va distinguer entre « le locuteur en tant que tel » (abrégi en L) et « le locuteur en tant qu'être du monde » (abrégi en λ) .Le premier est vu comme le responsable de l'énonciation et

considéré uniquement comme le détenteur de cette propriété, et le deuxième est la personne qui peut posséder par ailleurs d'autres propriétés. Par exemple, dans une autocritique, L s'affirme en dévalorisant λ (l'identité de λ n'est accessible qu'à travers son apparition comme L).

On peut dire que les énonciateurs ont des voix présentes dans l'énonciation, sans qu'on puisse leur attribuer des mots exacts. On ne peut pas dire qu'ils puissent « parler » vraiment, mais l'énonciation permet qu'ils puissent exprimer leurs points de vue.

Il arrive que quand un sujet produit des énoncés, soit à l'oral ou à l'écrit, ces énoncés ne sont pas des nouvelles idées, mais des reprises de quelqu'un d'autre qui finit par se fusionner aux idées du sujet et trouver une nouvelle manière de dire ce qui a déjà été dit. Dans une conversation, quand on envisage de convaincre nos interlocuteurs, on finit par utiliser des arguments déjà cités par autrui, qui défendait la même idée. On fait cela car on s'aperçoit que, dans le discours de ces personnes, il y a des voix, et ces voix déterminent une des caractéristiques discursives, la polyphonie. Ces voix, on peut les présenter dans notre discours implicite ou explicitement, comme on peut observer dans l'exemple suivant :

Jessica ne travaille pas n'importe comment. Au contraire, elle s'est montrée bien efficace.

L'expression « au contraire », devrait lier des idées opposées, mais ce n'est pas le cas, du moins explicitement, puisque « ne pas travailler n'importe comment » et « être efficace » ne sont pas contradictoires. Néanmoins, la présence de « au contraire » peut être justifiée comme un élément qui lie une autre voix (implicite) qui affirme que Jessica travaille n'importe comment. Dans ce cas, donc, l'expression « au contraire » est un indice de la présence d'une autre voix dans l'énoncé. L'énoncé est donc, polyphonique.

2.4 La sémiolinguistique

L'analyse sémiolinguistique représente pour Charaudeau une nouvelle conception du langage qui provient de la synthèse entre sémiotique, linguistique et pragmatique. La sémiolinguistique est sémiotique, étant donné qu'elle conçoit le sens comme produit de la forme. Deuxièmement, parce qu'elle s'intéresse à un objet comportant des bases intertextuelles qui dépendent de l'intentionnalité. Troisièmement, parce que cette analyse se préoccupe d'identifier les implicites du texte.

Elle est aussi une analyse à base linguistique parce qu'elle prend en compte la structure (syntagmatique et paradigmatic) comme outil pour la recherche de l'acte linguistique. Finalement, l'analyse sémiolinguistique est pragmatique dans la mesure où elle voit le langage comme un acte dynamique où plusieurs locuteurs interagissent comme s'ils participaient à une grande mise en scène.

Le théoricien et analyste Patrick Charaudeau, utilise avec bonheur dans son livre *Langage et discours*, beaucoup d'exemples réels. Son premier chapitre commence avec un exemple assez parlant : un dialogue qui met en lumière ce que l'on peut nommer « l'enjeu multiple de l'acte de langage » :

(Un groupe de personnes assises autour d'une table. Ambiance animée.
Un garçon de café s'approche du groupe).

Le garçon de café (désignant un paquet de Marlboro qui se trouve sur la table) :

« à qui est ce paquet de cigarettes ? »

Quelqu'un (s'adressant à sa voisine) :

« C'est à toi, Christine, non ? »

Un autre (s'adressant au précédent) :

« T'as pas compris qu'il voulait une cigarette ? T'as pas de réflexes. »

(CHARAUDEAU 1983 : 16)

L'enjeu dont parle Charaudeau est lié intimement au point de vue des interlocuteurs présents dans le dialogue. Il remarque que le point de vue du garçon de café n'a pas été explicité, et il est possible qu'il ait voulu communiquer autre chose que ce que les deux autres protagonistes de la scène ont compris. Il est possible aussi d'avoir d'autres hypothèses d'interprétation : « Il se pourrait bien, par exemple, que l'acteur 1 (quelqu'un), par sa réaction, laisse à penser (pour un autre que lui-même) qu'il a bien compris l'hypothèse (2), mais qu'il fait comme s'il comprenait l'hypothèse (1) : une autre façon de faire l'innocent, non complice, vis-à-vis du garçon du café. Et il se pourrait également que l'acteur 2 (un autre), en réagissant à sa manière, veuille signifier à l'acteur 1 : « Tu es bête », ou bien veuille prendre simplement prétexte de la réaction de celui-ci pour signifier au garçon de café : « je suis ton complice » (le clin d'œil), ou pour signifier aux autres personnes de la table : « moi, je comprends vite », etc. » (CHARAUDEAU 1983 : 16).

Étant donné les multiples possibilités d'interprétations dans le processus de la communication, on se rend compte que la problématique demeure plutôt au niveau sous-jacent qu'au niveau explicite. Le problème n'est pas de savoir qui est le vrai propriétaire du paquet de cigarettes, mais ce qu'il y a derrière la question. L'enjeu de l'acte de langage ne consiste pas dans la quête de l'interprétation dans le sens strict du mot, dans sa configuration verbale ou dans l'explicite, mais il consiste en son sens implicite qui est directement lié à la relation des protagonistes entre eux et de la relation de ceux-ci aux circonstances de parole qui les réunissent. L'implicite est d'une grande fertilité et multiplicité et c'est exactement cet aspect du langage qui le rend intéressant.

Charaudeau explique que l'exemple donné sert à montrer que l'acte de langage a une double dimension : l'explicite et l'implicite, étant complètement indissociables l'un de l'autre.

I – L'explicite comme témoin d'une activité structurelle du langage : la symbolisation référentielle :

Charaudeau prend comme exemple la phrase « fermez la porte », en admettant qu'il est possible trouver du sens à cette phrase en dehors du contexte, étant donné que l'on sait qu'elle est différente de « ouvrez la porte », « fermez la fenêtre », « fermez une porte », etc. Ces phrases peuvent être commutées et sont des alternatives à la première phrase du point de vue paradigmatique et syntagmatique.

La production de ces paraphrases permet que se mette en place dans le langage un jeu de reconnaissance morphosémantique constructeur de sens, qui renvoie à la réalité environnante (activité référentielle) en la conceptualisant (activité de symbolisation) ; c'est pourquoi nous l'appellerons symbolisation référentielle. (CHARAUDEAU 1983 : 17)

Charaudeau dira aussi qu'il n'est pas possible d'affirmer que la signification d'un acte de langage soit un tout non autonome, et on ne peut pas dire non plus que le signe soit une unité avec un sens autonome. Donc, on est mené à conclure qu'il n'y a pas de signe en langue et que le signe n'existe qu'en discours. Néanmoins, il est évident que les mots seuls ont un sens plus ou moins stable, ce qui fait qu'ils ne sont pas interchangeables comme on l'a vu dans l'exemple cité ci-dessus (Fermez la porte).

L'auteur propose de reprendre la question de la double valeur du signe à la lumière de la problématique sémiolinguistique¹². En observant une pièce de monnaie, on identifie une certaine forme, une dimension, et une certaine consistance. Étant donné que nous vivons dans une société capitaliste et étant donné notre pratique sociale partagée avec les autres membres de la société, nous savons bien que la monnaie a une fonction d'échange. Toutefois, si on utilise cette monnaie pour caler une table bancale, la forme et la dimension seront moins importants que l'épaisseur et la rigidité de la pièce ; sa fonction sera donc bien différente de la précédente. La pièce aura ici une fonction de cale.

Si on utilise cette pièce pour dévisser une vis, ce qui sera pertinent sera l'épaisseur qui devra correspondre à l'écartement de la vis. En ce qui concerne sa fonction, elle aura complètement changé à nouveau, maintenant elle servira de tournevis.

Si cette pièce sert à boucher un trou, ce qui deviendra pertinent sera sa forme, son diamètre et son épaisseur ; sa fonction sera celle de bouchon.

Charaudeau tire des conclusions pertinentes de ces observations :

¹² Charaudeau a sa propre méthodologie d'analyse ; sa recherche est en même temps linguistique, parce qu'elle travaille avec la conception structurelle de la langue, et elle est aussi sémiotique, puisqu'elle prend en considération l'intersubjectivité dans la formation du sens de ces structures dans le discours.

- Que dans chacun des usages imaginés, il ne s'agit pas du même objet, s'il est vrai qu'un objet se définit par ce que nous appellerons sa fonctionnalité. Nous avons donc affaire successivement à un objet-pièce de monnaie, un objet cale, un objet tournevis, un objet bouchon ;
- Qu'il n'y a pas rapport de pertinence réciproque entre la fonctionnalité de l'objet et tel ou tel aspect de sa matérialité ;
- Que si on continue à parler de pièce de monnaie, dans les autres usages, c'est par une habitude culturelle qui a privilégié l'un des usages de cet objet (c'est à dire, l'une de ses fonctions)
- Que, au delà (ou en deçà) de tous ces usages de l'objet, on observe quelques constantes dans la matérialité de l'objet à travers les aspects devenus pertinents du fait d'une certaine fonction : « l'épaisseur de la tranche », « le diamètre », ou « la forme circulaire ».

(CHARAUDEAU 1983 : 27)

À partir de ces conclusions, Charaudeau met en évidence sa propre notion de signe langagier : en se comportant comme l'objet, « le signe langagier se présente, du point de vue de son contenu de sens, sous la double existence d'une qualification référentielle et d'une fonctionnalité » (CHARAUDEAU 1983 : 27). Il explique par qualification référentielle, ce que le signe sémantise du monde physique et par fonctionnalité, la dépendance d'un certain univers du discours. Donc, selon lui, il n'y a pas d'unité de savoir sur un signe, ni de polysémie, mais pluralité de savoirs car nous sommes en face de plusieurs signes et pas seulement d'un seul. La forme imposée par le dictionnaire l'est par une habitude culturelle. Un seul usage a été privilégié parce qu'il convenait à la société, et non parce que cette définition serait la valeur unitaire et absolue du signe.

Toutefois, l'auteur remarque qu'en dépit de ces valeurs d'usage, certaines constantes de sens sont ponctuelles. Elles s'établissent à force de l'utilisation des mots dans des contextes semblables. On peut reconnaître le trait « rotondité » comme étant une des caractéristiques de l'objet « pièce de monnaie ». Ce savoir, Charaudeau l'appelle « noyau métadiscursif » (NmD).

Les éléments du noyau métadiscursif d'une marque linguistique sont donc un être-là, comme proposition de sens, témoin d'un contrat social qui fixe le statut sémantique du signifiant. (CHARAUDEAU 1983 : 28)

Nous pouvons dire que les traits sémantiques constants dans le discours est ce que Charaudeau appelle de « noyau métadiscursif ». Cette définition ne doit pas être confondue avec celle de signifié linguistique de la sémantique structuraliste. Pour Charaudeau, le processus de signification, d'après la théorie sémiolinguistique, ne se produirait que dans le discours.

II) L'implicite comme témoin d'une activité sérielle du langage : la signification :

Reprenant le même exemple, Charaudeau tient compte cette fois-ci des circonstances de production, en ce qui concerne l'intention du locuteur.

Plusieurs choses peuvent être communiquées quand quelqu'un dit « fermez la porte » : qu'il a froid, qu'il veut confier un secret ou que les bruits du couloir gênent, par exemple. Le décryptage du but communicatif n'est possible qu'à travers le contexte. Connaître les circonstances discursives et les phrases qui mettront en lumière le but communicatif est essentiel. Si à un moment donné de la conversation le locuteur dit « j'ai froid », j'ai un secret à vous confier » ou « les bruits du couloir me gênent, il utilise ce que Charaudeau appelle des « paraphrases sérielles ». Ce sont des phrases qui élucident le discours et mettent en évidence le sens implicite (qui change selon les circonstances discursives).

III – L'interaction explicite / implicite comme témoin d'une relation conflictuelle :

En reconsidérant la phrase « fermez la porte », Charaudeau s'interroge sur les disparités sémantiques existantes dans le mot « porte » dans les trois intentions :

- 1) J'ai froid => Porte est compris comme moyen d'empêcher le froid de rentrer à l'intérieur de la salle.
- 2) J'ai un secret à vous confier => Porte compris comme moyen d'empêcher que la parole ne soit entendue à l'extérieur.

3) Les bruits du couloir me gênent => Porte est compris comme moyen d'empêcher le passage du bruit vers l'intérieur.

Pour chaque cas, il repère que la compréhension totale n'est pas la même « parce que c'est l'acte de langage dans sa totalité discursive qui le constitue à chaque fois de façon spécifique » (CHARAUDEAU 1983 : 19).

Néanmoins, il est évident qu'il existe une constante dans ces trois sens qui est le « moyen d'empêcher ». Cela ne signifie pas qu'elle sera partout, car si un maçon dit « je poserai la porte demain », le mot « porte » aurait plutôt la simple signification d'un objet. Charaudeau finit avec la conclusion :

La présence de cette constante nous montre bien que le langage à travers son activité structurelle de symbolisation référentielle s'efforce d'élaborer des constantes partielles, faute de pouvoir récupérer la totalité discursive de chaque acte de langage. (CHARAUDEAU 1983 : 19)

Donc, les constatations de Charaudeau sur la dichotomie implicite / explicite l'amène à voir le langage comme un phénomène ayant un double mouvement : l'un exocentrique et l'autre endocentrique. Le premier fait que tout l'acte de langage est complètement dépendant du contexte et l'autre qu'il se signifie « dans une clôture qui intègre, à la fois, un acte de désignation de la référence dans lequel le signe s'épuise en fonction d'échange (le valant pour), et, dans un même temps, un acte de symbolisation dans lequel le signe prend place à l'intérieur d'un réseau de relations à d'autres signes et se constitue en valeur de différence » (CHARAUDEAU 1983 : 19).

Il conçoit l'acte de langage dans son résultat comme lacunaire. L'explicite se présente incomplet en ce qui concerne la signification au moment de l'interprétation, il serait donc comme une surface lacunaire pleine d'espaces vides de sens. Ces espaces vides sont remplis par l'implicite, qui se situe au niveau de l'interprétation. Cette figure représente ce concept :

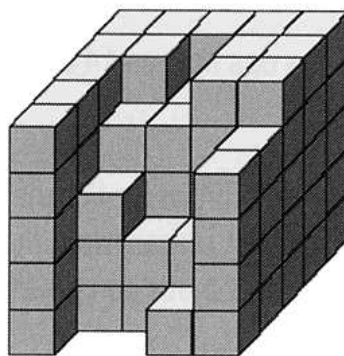


Figure 1. L'acte de langage lacunaire

Pour que ces lacunes soient bien remplies, ce qui représente un acte de langage réussi et compris, il faut tenir compte du rapport entretenu entre le locuteur et l'auditeur vis-à-vis du propos langagier, et aussi du locuteur vis-à-vis de l'auditeur. Le bon remplissage de ces lacunes, c'est-à-dire la bonne compréhension et interprétation de l'acte langagier, ne dépend pas d'un savoir absolu, où nous serions obligés de connaître le sens de tous les mots d'un dictionnaire. Ce qui nous donne ce savoir c'est le fait que nous appartenons à une certaine communauté sociale et linguistique qui partage des expériences de tous les niveaux (intellectuel, physique, affectif, etc.).

Pour illustrer ces partages, imaginons que A et B travaillent ensemble, et A en voyant B arriver lui dit : « Aujourd'hui, le chef ne vient que l'après-midi ». Les conditions de savoirs partagés entre A et B vont permettre de comprendre ce que cette phrase veut dire exactement. Elle peut être vue comme : « On sera tranquille ce matin, puisque le chef ne sera pas là ». Ou encore : « ça va mal se passer ce matin, puisqu'on avait besoin de lui pour résoudre des choses ». Pour réaliser une bonne interprétation, il faut qu'ils partagent les mêmes références culturelles de discours qui sont « le partage du savoir des protagonistes du langage à propos de leurs pratiques sociales comme sujets collectifs ».

Donc, le savoir partagé par les protagonistes de la scène communicative sont construits par eux et entre eux. Ce savoir est à la fois individuel et collectif, et se déplace souvent par rapport à la modification des relations inter-individuelles et inter-collectives. Ce savoir dépend des références propres à chaque participant du discours et aussi des savoirs qui se supposent entre eux et qui constituent les « filtres constructeurs de sens ».

Interpréter c'est donc, pour le sujet interprétant, faire des hypothèses sur le savoir du sujet énonçant, et sur les points de vue de celui-ci par rapport au propos langagier et par rapport à lui-même, sujet destinataire (toute interprétation est un procès d'intention). (CHARAUDEAU 1983 : 24)

Charaudeau montre la véracité de cette affirmation avec l'exemple d'une personne qui s'amuse à proférer des phrases naïves, dépourvues d'arrière-pensées : « mon verre est vide », « la fenêtre est ouverte », « je n'ai pas de fourchette ». L'entourage fait immédiatement des hypothèses sur le savoir du locuteur. Il réagit en répliquant : « vous avez soif ? », « vous avez froid », « tenez, en voici une ». Pour ces gens, il est impensable que quelqu'un puisse émettre un énoncé dans toute sa transparence et dépouillé d'autres intentions.

Analogiquement, le fait de parler consiste pour le locuteur à construire des hypothèses à propos du savoir du sujet interprétant (auditeur), et aussi à propos des points de vue de celui-ci face au propos langagier, et de lui-même, locuteur.

Nous avons déjà vu que l'acte de langage dépend des savoirs supposés et ces savoirs sont liés à la double dimension du phénomène langagier : l'explicite et l'implicite. Charaudeau remarque que l'acte de langage est un processus inter-énonciatif entre 4 sujets et non 2. Il suggère que tout acte de langage entre deux sujets aura une fissure grâce à l'effet du discours, qui donne comme produit un réseau imaginaire composé de quatre protagonistes, deux externes et réels et deux imaginaires et internes. Les participants localisés dans le circuit externe sont actifs : le je communicant (JE_c), et le tu interprétant (TU_i). Dans le circuit interne on a le tu destinataire (TU_d) et le je énonçant (JE_é). Charaudeau ajoute encore un IL qui désigne le monde qui est utilisé par ces sujets. Lui aussi a une double représentation : le IL_x qui est présent dans le circuit de la parole et le IL^o qui est dans le circuit externe comme témoin du réel. Ci-dessous une adaptation du schéma de Charaudeau où il y a un « JE » produisant l'acte de langage qui s'adresse à un « TU » destinataire ; le processus d'interprétation est fait par un « TU » interprétant, qui construit une image de « JE » l'émetteur :

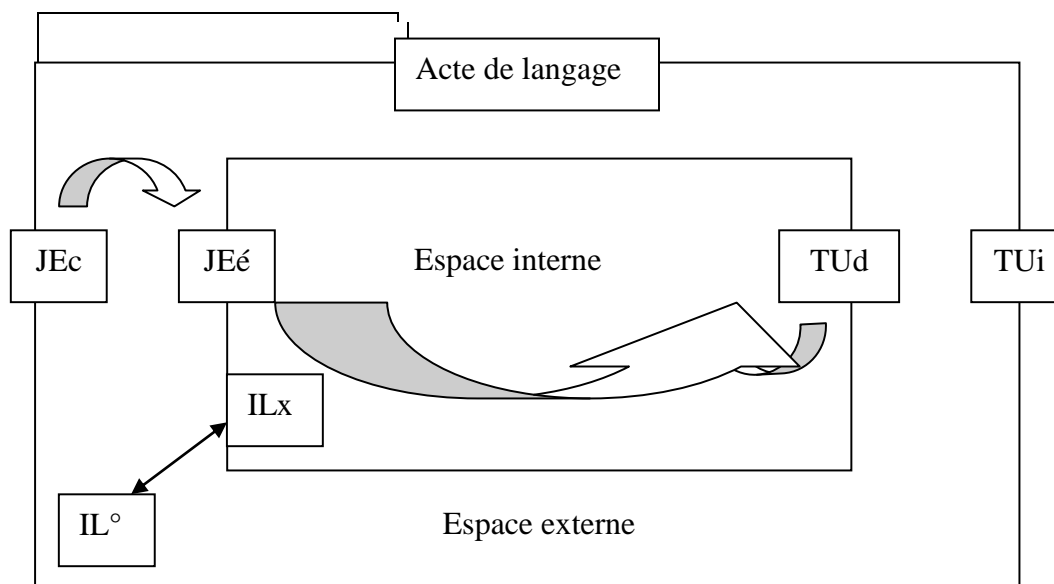


Figure 2. L'acte de langage

Dans l'acte communicatif, le TU ne fonctionne pas comme un simple récepteur de message, mais comme un sujet qui construit une interprétation par rapport au point de vue qu'il a sur les circonstances de discours, et donc sur le JE.

Le JE veut toujours s'adresser à un TUD¹³ qu'il croit idéal et adéquat à son propos langagier. Toutefois le TUI n'est pas celui que le JE s'était imaginé. Donc, le JE se retrouve face à un autre JE, le JEé, sujet parlant fabriqué par le TUI.

Le TUD est l'interlocuteur fabriqué par JEC comme le destinataire idéal et il sera toujours présent (explicitement ou pas) dans l'acte de langage. Le TUI est un être qui agit en dehors de l'acte d'énonciation produit par le JEC. C'est lui qui est responsable de l'interprétation, qui échappe à la maîtrise du JEC.

En ce qui concerne le JEé, on peut dire qu'il est une image d'énonciateur soit construite par le JEC (il est alors la trace d'intentionnalité du JEC), soit une image construite par le TUI (comme hypothèse sur ce qu'est l'intentionnalité du JEC)

L'auteur montre comment on peut percevoir les interprétations construites par TUI. Il liste quelques réactions de TUI devant l'écriteau « Entrez sans frapper ». Ce sont des

¹³ Un ou plusieurs TUD, car il peut y avoir plusieurs TUD correspondant à un même acte de langage.

personnes qui ont exprimé ce que cet écriteau accroché sur la porte d'un lieu public signifiait pour elles :

- C'est un bureau d'accueil avec des employés subalternes.
- Si l'on frappe on dérange les gens qui se trouvent dans le bureau
- Il n'y a pas de secrétaire ou de personnel pour fermer la porte.
- Ça y est, je vais encore attendre !
- Est-ce que je vais trouver quelqu'un pour me recevoir ?
- C'est un lieu public très fréquenté.
- Je frappe et j'entre.

(CHARAUDEAU 1983 : 41)

Donc, dans les réponses données par les TUi, on peut conclure qu'ils construisent des interprétations en fonction de leurs expériences personnelles dans le monde. Cela nous amène à penser qu'un même acte de discours peut être interprété par des TUi distincts, ce qui fait que le JEc pourra être conçu différemment. De cette façon, une même parole pourra être interprétée comme ironique, provocatrice ou démagogique par le TUi.

En considérant sa production, l'acte de langage peut être vu comme une expédition et une aventure. L'aventure montre son aspect d'imprévisibilité, car si le sujet communicant maîtrise sa mise en scène, en revanche, il n'est pas maître des effets produits sur le sujet interprétant. Or, il n'est totalement maître que de son « TU » destinataire, qui est son destinataire idéal. Le sujet communicant n'est pas maître non plus de son propre inconscient, qui peut le « trahir » et produire des effets non prévus.

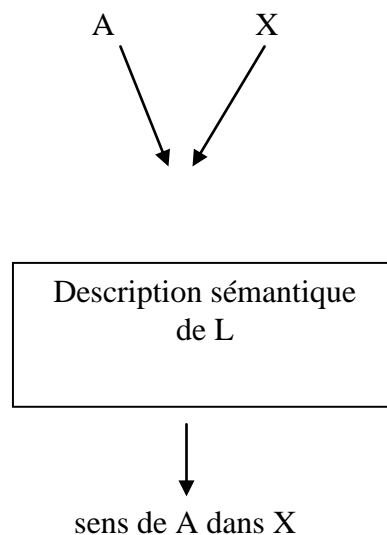
Dans cette conjoncture, le « JE » communicant aura une persuasion réussie, si le « TU » interprétant s'identifie au « TU » destinataire (TUi = TUd). Cela exige le recours aux différentes techniques argumentatives qui amènent à la persuasion.

2.5 L'hypothèse d'une sémantique linguistique

En réfléchissant à l'hypothèse d'une sémantique linguistique Ducrot s'aperçoit que les linguistes disent avoir constaté un fait après l'analyse d'un énoncé ayant une certaine signification. Alors qu'en vrai ce sont les nombreuses occurrences possibles de cet énoncé dans les multiples situations où on l'utilise qui donnent la signification et pas l'énoncé lui-même. On voit là l'importance du contexte et la difficulté de trouver la signification d'un énoncé « hors contexte », car une occurrence hors contexte, implique un contexte artificiellement simplifié.

Il est important qu'un élément linguistique soit étudié toujours en rapport avec les autres et pas isolément. La sémantique s'est donc tournée vers l'analyse des oppositions entre mots voisins « telles qu'elles se manifestent à l'intérieur des 'champs' notionnels, de façon à faire apparaître le découpage particulier que chaque langue opère à l'intérieur de ces champs » (DUCROT 1984 : 47). Prendre chaque mot d'un énoncé, extraire ses sens un par un ne signifie pas qu'on aura à la fin le sens global de l'énoncé : il ne peut pas être appréhendé comme « la sommation des significations, même contextuelles des différents mots » (DURCROT 1984 : 50).

Un sujet précède la quête de la description sémantique linguistique : l'analyse de ce qu'on doit attendre de la description sémantique d'une langue L. Ducrot comprend ce sujet comme « un ensemble de connaissances qui permettent de prévoir, si un énoncé A de L a été prononcé dans des circonstances X, le sens que cette occurrence de A a pris dans ce contexte » (DUCROT 1984 : 14).



(DUCROT 1984 : 14)

Figure 3. Description sémantique

Ducrot affirme que certains linguistes n'ont plus d'espoir de trouver une solution dans la description sémantique des langues naturelles, puisqu'il est difficile de rendre compte qu'un énoncé puisse avoir plusieurs significations, selon les circonstances. « La porte est ouverte » peut exprimer que le locuteur a froid, qu'il a besoin de calme et de silence, qu'il invite son interlocuteur à sortir, qu'il invite quelqu'un à entrer, etc. Des faits de ce genre, donc, nous amènent à penser que n'importe quelle phrase peut être amenée à véhiculer n'importe quelle signification. Est-ce qu'il faudrait accumuler dans le rectangle ci-dessus l'infinité de significations dû à l'infinité des contextes possibles ? Selon Ducrot, si l'on veut mettre un peu d'ordre dans la description sémantique et éviter le pessimisme qui poursuit certains linguistes face à la problématique de la signification, il faut penser que ce rectangle doit être divisé en deux :

Un premier composant, c'est-à-dire un premier ensemble de connaissances (nous l'appellerons description sémantique linguistique de L, ou, par abréviation, composant linguistique), assignerait à chaque énoncé, indépendamment de tout contexte, une certaine signification A'. Et en deuxième composant (le composant rhétorique) Aurait pour tâche,

étant donné la signification A' attachée à A, et les circonstances X dans lesquelles A est prononcé, de prévoir la signification effective de A dans la situation X. (DUCROT 1984 : 15)

Dans ce nouveau schéma, les circonstances de l'énonciation font leur apparition seulement après qu'une signification a été attribuée, indépendamment de tout contexte, c'est-à-dire en prenant en compte seulement l'énoncé lui-même.

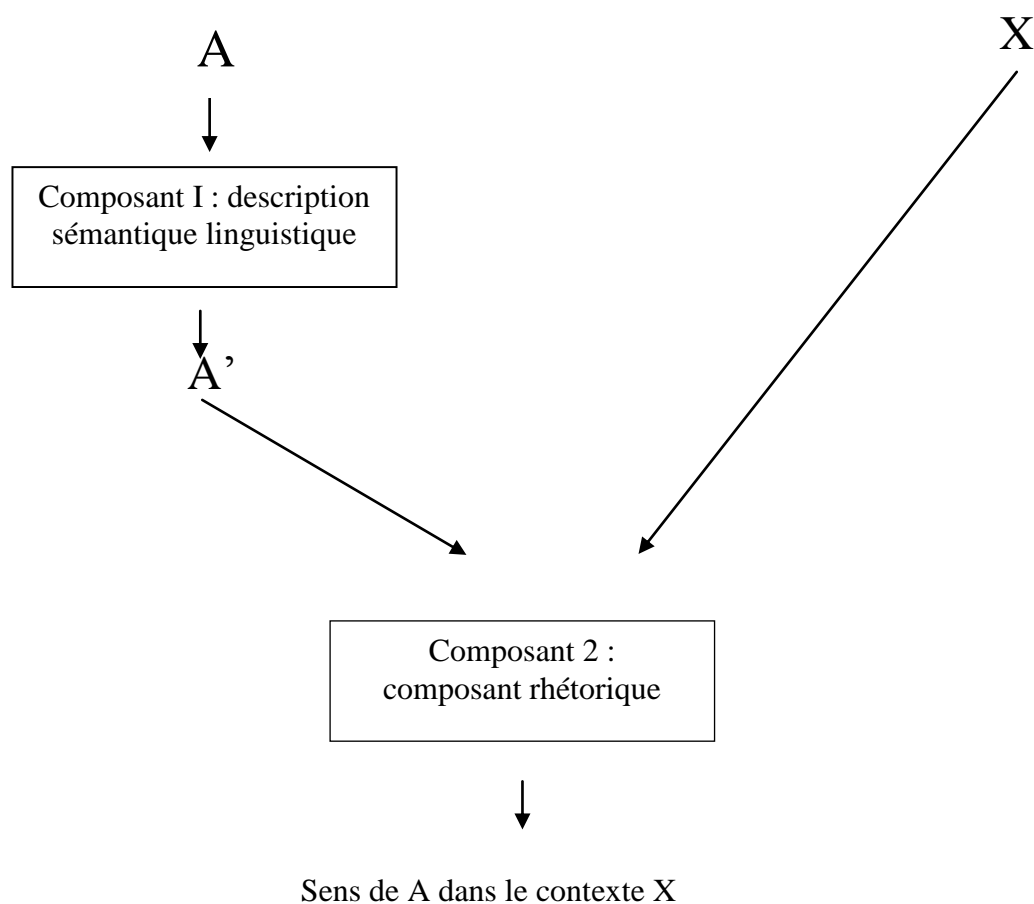


Figure 4. Description sémantique complète

Ducrot compare et distingue, deux types particuliers d'effet de sens, le présupposé et le sous-entendu, pour montrer que l'on peut rendre compte de l'un au niveau le plus haut (linguistique), tandis que l'autre demande le composant rhétorique. Il considère quatre énoncés pour expliquer ces faits :

- (1) Si Pierre vient, Jacques partira.
- (2) Jacques ne déteste pas le vin
- (3) Jacques continue à fumer
- (4) Pierre a donné peu de vin à Jacques

Quelqu'un qui entend (1) conclut deux choses : que la venue de Pierre entraîne le départ de Jacques et aussi que la venue de Pierre est la condition nécessaire pour que Jacques parte. On peut considérer aussi que même si Pierre ne vient pas, Jacques peut partir, rien ne l'empêche, alors que le contraire est impossible. Si Pierre vient, Jacques ne peut pas ne pas partir. De la même façon, il est normal de considérer :

- (1a) Si Pierre ne vient pas, Jacques ne partira pas.

Observons le tableau de vérités, basé sur l'algèbre de Boole¹⁴, en considérant que (si Pierre vient) soit le p et (Jacques partira) soit le q et que V soit vrai et F faux :

¹⁴ L'opérateur utilisé ici est l'implication. Il y a trois opérateurs de base et trois autres qui sont des dérivés. Ceux de bases sont : la négation, la conjonction et la disjonction. Les fonctions logiques dérivées sont : la disjonction exclusive, l'équivalence et l'implication. L'algèbre de Boole, ou calcul booléen, est la partie des mathématiques, de la logique et de l'électronique qui s'intéresse aux opérations et aux fonctions sur les variables logiques. Plus spécifiquement, l'algèbre booléenne permet d'utiliser des techniques algébriques pour traiter les expressions à deux valeurs du calcul des propositions. Elle fut initiée par le mathématicien britannique du milieu du [XIXe siècle](#) George Boole.

P	Q	p→q
V (Pierre est venu)	V (Jacques est parti)	V
V (Pierre est venu)	F (Jacques n'est pas parti)	F
F (Pierre n'est pas venu)	V (Jacques est parti)	V
F (Pierre n'est pas venu)	F (Jacques n'est pas parti)	V

Tableau 3. Tableau des vérités

A propos des énoncés (2), (3) et (4) les interlocuteurs peuvent trouver des affirmations et des conclusions. Si Jacques ne déteste pas le vin, logiquement il l'aime. Jacques fume actuellement et fumait aussi autrefois. Pierre a donné du vin à Jacques, mais il a été chibre. Observons ce qu'on appréhende de ces énoncés :

(2a) Jacques aime beaucoup le vin

(3a) Jacques fumait auparavant

(4a) Pierre a donné du vin à Jacques

Ducrot arrive à la conclusion qu'il y a deux types d'effets de sens parmi ces quatre énoncés secondaires. Les énoncés (1a) et (2a) sont de même nature, et il les appelle des « sous-entendus ». Les énoncés (3a) et (4a) sont aussi de même nature, et il les nomme des « présupposés ». Ce classement permet d'observer quel est le comportement des présupposés face à certaines modifications syntaxiques comme la négation et l'interrogation. Les présupposés d'un énoncé perdurent dans la négation et l'interrogation.

Jacques continue à fumer ⇒ **On présuppose que Jacques fumait auparavant.**

Est-ce que Jacques continue à fumer ? ⇒ **On présuppose que Jacques fumait auparavant.**

Il est faux que Jacques continue à fumer ⇒ **On présuppose que Jacques fumait auparavant.**

Si on essaie d'appliquer les mêmes tests syntaxiques avec les énoncés (1) et (2), on n'arrivera pas aux mêmes résultats, puisqu'il s'agit de sous-entendus. En posant la question « est-ce que si Pierre vient, Jacques partira ? », on ne voit pas subsister le sous-entendu (1a). De même pour l'énoncé (2). On observe que les sous-entendus peuvent être soumis aux preuves logiques, tandis que les présupposés non. Observons le tableau de vérité de l'algèbre de Boole appelé « fonction non » ou « négation logique » où, si une proposition est vraie, sa négation sera fausse et vice versa. Ici, il s'agit de l'énoncé (2), étant donné que p soit « Jacques ne déteste pas le vin » et $\sim p$ le contraire de p :

P	$\sim P$
Vrai	Faux
Faux	Vrai

Tableau 4. Négation logique

L'énoncé qui a un sous-entendu possède un sens littéral, affirmait déjà Ducrot. Si le locuteur a dit que Jacques ne déteste pas le vin et qu'il est accusé de médisance, il peut s'accrocher au sens littéral de la proposition et laisser à son auditeur la responsabilité de l'interprétation. L'auditeur est censé découvrir ce sous-entendu à travers une démarche discursive passant par le raisonnement. « En réalité, on peut placer à l'origine des sous-entendus une démarche discursive parfaitement compatible avec les lois de la logique » (DUCROT 1984 : 22). Les démonstrations par les tableaux de vérités, faites ci-dessus, rejoignent la pensée de Ducrot.

Si on représente la proposition « Jacques ne déteste pas le vin » d'après la théorie mathématique des ensembles, nous pouvons représenter l'opération de la négation à travers l'image ci-dessous, où la partie rouge correspond à la fausseté de l'énoncé et la partie blanche la vérité.

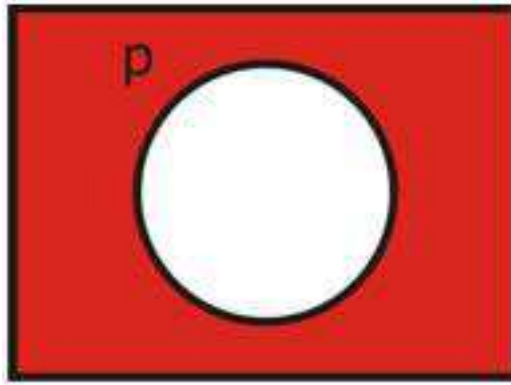


Figure 5. Théorie des ensembles

Analogiquement, on peut faire de même avec la proposition « si Pierre vient, Jacques partira », où si p alors q , sera fausse si et seulement si la proposition p est vraie et la proposition q est fausse. De cette manière, la partie blanche qui correspond à la fausseté de l'hypothèse, est restreinte à la partie p de l'ensemble, où q est faux.



Figure 6. Théorie des ensembles 2

Différemment du sous-entendu, le présupposé est présenté comme une évidence, comme un fait que l'on ne peut pas contester. Quand le locuteur présente une idée sous forme de présupposé, c'est comme si lui et son auditeur n'avaient pas d'issue. Ils ne peuvent faire autrement que d'accepter le présupposé.

Si le posé est ce que j'affirme en tant que locuteur, et si le sous-entendu est ce que je laisse conclure à mon auditeur, le présupposé est ce que je présente comme commun aux deux personnages du dialogue, comme l'objet d'une complicité fondamentale qui lie entre eux les participants à l'acte de communication. (DUCROT 1984 : 20)

En traçant un parallèle avec le système pronominal, on peut dire que le présupposé appartient au « nous », le posé au « je » et le sous-entendu au « tu ».

	Qui interprète ?	À quel moment de l'acte de communication ?
Posé	Moi	Simultané
Présupposé	Nous	antérieur (passé de la connaissance, auquel le locuteur fait semblant de se référer)
Sous-entendu	Tu	postérieur (surajouté par l'interprétation de l'auditeur)

Tableau 5. Posé, présupposé et sous-entendu

Une grande opposition est identifiée par Ducrot : d'un côté il sépare le posé et le présupposé et de l'autre le sous-entendu. Le présupposé et le posé se présentent comme choisis en même temps que l'énoncé, comme des apports propres de l'énoncé. Alors que le sous-entendu fait son apparition seulement quand l'auditeur réfléchit ensuite sur cet énoncé. C'est comme si le sous-entendu revendiquait d'être absent de l'énoncé lui-même et de n'apparaître après une demande logique.

Il classe donc la recherche des présupposés dans le composant linguistique, qui traite de l'énoncé lui-même, tandis que le sous-entendu serait du côté du composant rhétorique qui prend en compte les circonstances de l'énonciation.

Il semble en effet raisonnable de faire du présupposé, attaché à l'énoncé lui-même, et lié aux phénomènes syntaxiques les plus généraux, un produit du composant linguistique. Le sous-entendu, au contraire, qui résulte d'une réflexion du destinataire sur les circonstances d'énonciation du message, doit être recueilli dans la description linguistique au terme

d'un processus tout différent, qui tient compte à la fois du sens de l'énoncé et de ses conditions d'occurrence, et leur applique des lois logiques et psychologiques générales. (DUCROT 1984 : 25)

Le discours, cette grande structure hétérogène, a été pris en compte par de nombreux linguistes, nous avons étudié la pensée de quelques-uns dans ce chapitre. Mais ce choix est fragmentaire, car la littérature sur le sujet est abondante. Nous avons relevé sommairement les points qui nous seront utiles plus loin, dans la troisième partie de notre recherche.

3. L'ÉNONCIATION

3.1 Disparités et ressemblances entre : discours/énonciation et énoncé/phrased.

L'énonciation n'est pas un objet d'étude récent. Ces aspects linguistiques se trouvent déjà dans les grammaires grecques et latines dans la notion de deixis et aussi dans les études de Jakobson, Bakhtine et d'autres. Pourtant, ce domaine d'études prend son élan avec les travaux d'Émile Benveniste, dans les deux volumes de *Problèmes de linguistique générale* qui développe des réflexions remarquables sur le langage.

Plus récemment, on a aussi les recherches de Ducrot et Kerbrat dans ce domaine. Ducrot a été très présent dans le chapitre précédent où nous avons traité du discours comme objet d'étude. Ces trois linguistes-philosophes se rapprochent et s'éloignent sur quelques points et on élucidera leurs points de vue et théories dans les pages qui suivront.

Il est difficile de délimiter les frontières entre discours et énonciation. Pour la clarté de notre étude, nous avons choisi de séparer ces deux entités si proches. On peut définir de façon simpliste le discours comme un ensemble de phrases ordonnées de façon logique avec le but de communiquer, tandis que l'énonciation est un acte de langage que le locuteur utilise pour adresser un énoncé à un destinataire. Le locuteur et l'auditeur (un « je » et un « tu ») sont propres au discours et à l'énonciation. Mais ce rapprochement ne suffit pas pour les considérer comme synonymes. On a vu dans le chapitre précédent qu'il y a plusieurs sphères de discours : politique, religieux, médiatique, juridique, littéraire, philosophique, etc., ce qui nous mène à penser que le discours est un très vaste champ d'étude où l'énonciation a sa place. On verra au fil de ce chapitre toutes les nuances qui distinguent la phrase et l'énoncé aussi que discours et énonciation.

L'énoncé est le produit d'une énonciation, qui est un acte plus abstrait. L'énoncé peut être constitué d'une ou plusieurs phrases et il est la phrase au-delà de sa forme phonétique et morphologique, puisque la phrase seule, restreinte à sa structure ne nous donne pas un énoncé. À ce propos Ducrot (1984) dit :

La phrase considérée comme un être linguistique abstrait, et l'énoncé qui est l'occurrence particulière, la réalisation *hic et nunc* de la phrase. En outre il faut distinguer l'énoncé, qui est l'objet produit par le locuteur ayant choisi d'employer une phrase, et l'énonciation, entendue comme l'action qui consiste à produire un énoncé, c'est-à-dire à donner à une phrase une réalisation concrète. (DUCROT 1984 : 95)

Plus loin dans son chapitre sur la polyphonie, Ducrot insiste à nouveau sur la distinction rigoureuse entre énoncé et phrase :

Ce que j'appelle « phrase », c'est un objet théorique, entendant par là qu'il n'appartient pas, pour le linguiste, au domaine de l'observable, mais constitue une invention de cette science particulière qu'est la grammaire. Ce que le linguiste peut prendre pour observable, c'est l'énoncé, considéré comme la manifestation particulière, comme l'occurrence *hic et nunc* d'une phrase. Supposons que deux personnes différentes disent « il fait beau » ou qu'une même personne le dise à deux moments différents : on se trouve en présence de deux énoncés différents, de deux observables différents. (DUCROT 1984 : 174)

Pour une meilleure compréhension de la différence entre phrase et énoncé, on peut les schématiser de la façon suivante, d'après une valeur sémantique :

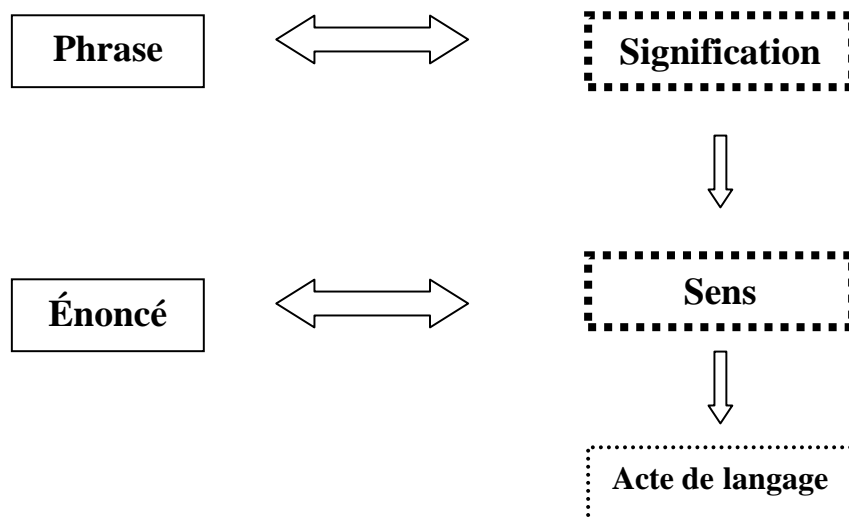


Figure 7. Différence entre phrase et énoncé

De cette façon, le processus d'interprétation d'un énoncé serait composé de deux étapes successives : la première va de la phrase à la signification et la seconde de la signification au sens. C'est seulement la seconde étape qui prendrait en compte les circonstances de la parole, c'est-à-dire, le contexte¹⁵.

¹⁵ À ce propos voir le schéma de la page 43 sur le composant linguistique et le composant rhétorique (DUCROT 1984).

3.2 Benveniste et les problèmes (ou solutions) de linguistique générale

Les études sur l'énonciation proposées par Benveniste mettent en lumière la problématique linguistique et les solutions possibles. Le titre de son ouvrage, *Problèmes de linguistique générale*, est évocateur. Benveniste n'a pas déconsidéré les propositions structuralistes de Saussure. Au contraire, son travail se présente plutôt comme une continuation et une amplification des travaux de Ferdinand de Saussure. Il a détaillé avec expertise toutes les binarités saussuriennes et a consacré une bonne partie de son œuvre à parler de l'œuvre du père de la linguistique, en essayant toujours d'aller plus loin et en réussissant avec excellence.

Dans le premier tome de *Problèmes de linguistique générale*, l'auteur éclaire les rapprochements et disparités entre pensée et langue. On peut faire des usages infinis de la langue dont nous parlons. Benveniste (1966) explique que, dans cette diversité, ces usages ont deux caractères en commun : L'un est que la réalité de la langue reste inconsciente ; l'autre est que même si les opérations de la pensée sont abstraites ou particulières, elles peuvent s'exprimer par la langue.

En ce qui concerne le langage, l'homme est doté d'un libre arbitre extraordinaire. Il peut tout dire et le dire comme il veut. Benveniste a voulu élucider le présupposé que penser et parler sont deux activités différentes par essence, mais qui se rencontrent pour le besoin de communiquer. Ces activités se rejoignent, mais ont chacune leur domaine et des possibilités indépendantes. Ce que nous avons dans l'esprit (notre pensée) prend forme quand il est énoncé. Imaginons un gâteau et sa pâte difforme. Cette pâte ne sera un gâteau que quand elle aura été mise dans un moule et aura été passée au four. Il en est de même la relation pensée-langage. Notre pensée ne prend forme qu'avec la langue, qui fonctionne comme une espèce de moule. Sans la langue, ce que nous avons dans l'esprit reste une masse sans forme. C'est le langage avec sa structure composée de monèmes et phonèmes qui donne une capacité infinie à notre pensée.

Autrement la pensée se réduit sinon exactement à rien, en tout cas à quelque chose de si vague et de si indifférencié que nous n'avons aucun moyen de l'appréhender comme « contenu » distinct de la forme que la langue lui confère. La forme linguistique est donc non seulement la condition de transmissibilité, mais d'abord la condition de réalisation de la pensée. (BENVENISTE 1966 : 64)

Cette langue qui se mêle à la pensée, se confond aussi avec un autre phénomène : l'énonciation. Dans son chapitre « l'appareil formel de l'énonciation », Benveniste affirme que « l'énonciation est cette mise en fonctionnement de la langue par un acte individuel d'utilisation » (BENVENISTE 1966 : 80). Il est important de bien distinguer l'énonciation de la langue/parole, car l'énonciation consiste dans l'acte de produire un énoncé et non le texte de l'énoncé. Elle est l'acte et non le produit de cet acte. Cet acte est dirigé par le locuteur et, pour le produire, il prend la langue comme instrument. En s'appropriant l'appareil formel de la langue, il énonce son rôle de locuteur. « Mais immédiatement, dès qu'il se déclare locuteur et assume la langue, il implante l'autre en face de lui, quel que soit le degré de présence qu'il attribue à cet autre » (BENVENISTE 1966 : 82). Selon Benveniste, c'est à travers l'énonciation que l'individu devient sujet. Le locuteur a besoin de l'autre car c'est une nécessité du caractère social du langage.

Benveniste relève une question difficile et encore peu étudiée : comment le sens se forme en mots, étant donné que l'énonciation suppose la conversion individuelle de la langue en discours. L'étude de l'énonciation va donc se développer à travers cette conversion individuelle de la langue en discours qui sera le point fondamental de la réflexion de l'auteur. Son étude se développe, de cette façon, à deux niveaux : le premier porte sur une théorie du langage où l'énonciation est la condition pour la constitution du sujet dans le discours ; le deuxième sur les formes linguistiques qui construisent les marques de subjectivité dans la langue.

Il définit la subjectivité comme la capacité de l'être humain de se construire en tant qu'individu. Elle n'est pas donnée, mais construite par le langage et par l'aptitude du locuteur à se construire comme sujet. Cette aptitude apparaît dans une propriété fondamentale de la langue : la catégorie de personne. Le « je » et le « tu » se complètent mutuellement. « Le « je » est à la fois la personne qui parle (qui a un rôle actif) et la personne de qui il est parlé (qui a donc un rôle passif) ; le « tu » est la personne qui écoute et peut prendre la parole à son tour (rôle actif) et la personne de qui il est parlé (rôle passif) » (CERVONI 1989 : 30). Ils sont toujours dans une relation de transcendance et pas de symétrie. Les pronoms « je » et « tu » ne

nous renvoient à aucun individu. Tout dépendra de l'acte de parole et du contexte. « Chaque je a sa référence propre, et correspond chaque fois à un être unique, posé comme tel » (1966 : 252). À propos des pronoms dits « personnels », Benveniste identifie deux catégories. La première et deuxième personne constituent la catégorie de personne et la troisième personne la catégorie de non-personne¹⁶. Cette dernière fait référence à la réalité externe.

On doit considérer d'abord la situation des pronoms personnels. Il ne suffit pas de les distinguer des autres pronoms par une dénomination qui les en sépare. Il faut voir la définition ordinaire des pronoms personnels comme contenant les trois termes *je, tu, il*, y abolit justement la notion de « personne ». Celle-ci est propre seulement à *je / tu*, et fait défaut dans *il*. Cette différence foncière ressortira de l'analyse de *je*. (BENVENISTE 1966 : 251)

Voici la structuration hiérarchique des pronoms personnels selon Benveniste :

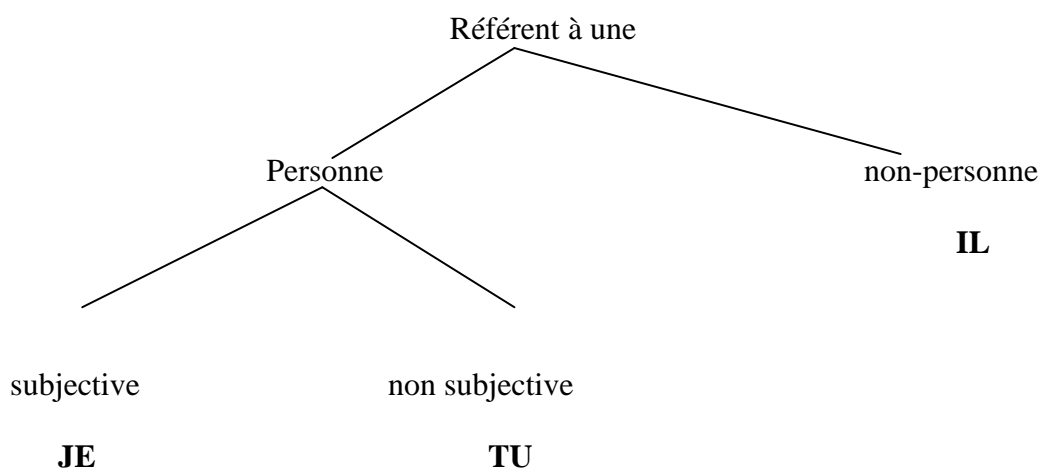


Figure 8. Pronoms personnels

¹⁶ À ce propos Cervoni et Kerbrat contestent Benveniste. Cervoni (1989 : 54) affirme « au sujet de la troisième personne, (...) inutile de souligner à quel point la distinction est artificielle. Comme nous l'avons vu, la langue ne connaît qu'un seul « il » pouvant figurer dans des contextes très diverse ». Kerbrat-Orecchioni rejoint Cervoni et dit : « plus gravement, l'affirmation selon laquelle le pronom « il » aurait pour fonction d'exprimer la non-personne, nous semble carrément fausse, sauf dans le cas des tournures impersonnelles » (2009 : 49)

L'auteur critique l'universalité et l'homogénéité données aux pronoms, qui existent dans toutes les langues et se rapportent aux mêmes catégories (pronoms personnels, démonstratifs, définis, indéfinis, interrogatifs, etc.). Pour lui, les pronoms sont loin de constituer une classe unitaire, mais des types différents selon de mode de langage dont ils sont les signes. Quelques uns appartiennent à la syntaxe de la langue, d'autres sont dans le domaine des « instances du discours », c'est-à-dire « des actes discrets et chaque fois uniques par lesquels la langue est actualisée en parole par un locuteur » (1966 : 251).

Le « je » et le « tu » se réfèrent à une réalité de discours, que Benveniste appelle « très singulière ». « Je » par exemple, désigne la personne porteuse de la parole dans la présente instance de discours contenant « je ». Cette instance ne peut être valable que dans son unicité. Si on est en face de deux instances successives de discours contenant « je », énoncées par la même personne, on ne peut pas être certain que l'une d'entre elles ne soit pas un discours rapporté, une citation ou le produit d'une intégration conceptuelle¹⁷. « Il faut donc souligner ce point : « je » ne peut être identifié que par l'instance de discours qui le contient et par là seulement. Il ne vaut que dans l'instance où il est produit »¹⁸ (1966 : 252).

La subjectivité se manifeste aussi à travers les morphèmes indicateurs de deixis, à travers la deixis, les démonstratifs, les adverbes. La subjectivité atteint également la catégorie de temps. Pour Benveniste, la temporalité « est produite en réalité dans et par l'énonciation » (1966 : 83). À partir de cette prémisse, il crée une théorie du temps linguistique, qui est différent du temps physique et chronique. Le temps de Benveniste se définit et prend sa place en fonction du discours.

De cette façon, le présent est constitué comme point de référence de la temporalité du discours, à partir duquel s'organisent le passé et le futur. Il est l'instant où le « je » transforme la langue en discours, à travers l'énonciation. À propos de la temporalité, Benveniste affirme :

¹⁷ Le « je » produit d'une intégration conceptuelle, contient des traces de la personne qui parle et des auditeurs. À ce sujet voir Anunciacao (*Quand je n'est pas moi : intégration conceptuelle dans les déictiques de première personne*).

¹⁸ « On obtient une définition symétrique pour « tu », comme l'individu allocuté dans la présente instance de discours contenant l'instance linguistique « tu » » (BENVENISTE 1966 : 253).

De l'énonciation procède l'instauration de la catégorie du présent, et de la catégorie du présent naît la catégorie du temps. Le présent est proprement la source du temps. Il est cette présence au monde que l'acte de l'énonciation rend seul possible, car, qu'on veuille bien y réfléchir, l'homme ne dispose d'aucun autre moyen de vivre le « maintenant » et de le faire actuel que de le réaliser par l'insertion du discours dans le monde. (BENVENISTE 1966 : 83)

Benveniste observe que les énoncés du type (« je » + verbe au présent de l'indicatif) ont comme objectif réaliser un fait et pas le décrire. Par exemple, « je promets » réalise l'action de promettre¹⁹. Si le « je » est suivi du passé composé, l'objectif changera : « J'ai promis » ne réalise plus une action, mais décrit une action.

Dans l'énonciation, l'auteur considère successivement l'acte lui-même, les situations où il a lieu et les instruments de sa réalisation. L'acte individuel à travers lequel on utilise la langue introduit premièrement le locuteur comme paramètre dans les conditions essentielles de l'énonciation. « Avant l'énonciation, la langue n'est que la possibilité de la langue. Après l'énonciation, la langue est effectuée en une instance de discours, qui émane d'un locuteur, forme sonore qui atteint un auditeur et qui suscite une autre énonciation en retour » (1966 : 82).

Il affirme que l'énonciation est responsable de certaines classes de signes, dont elle a donné existence, parce qu'ils ne pourraient pas exister dans l'usage cognitif de la langue. Ces entités qui émanent de l'énonciation, n'existent que dans le réseau d'individus, que l'énonciation crée et par rapport à « l'ici-maintenant » du locuteur. Le « je », « ici », « maintenant », « demain », « cela » « de la description grammaticale ne sont que les « noms » métalinguistiques produits dans l'énonciation » (1966 : 84). Le « je » dépend de qui le prononce, le « demain » dépend du jour où l'énonciateur parle, etc.

¹⁹ À ce propos, voir les verbes performatifs dans le chapitre *La pragmatique*.

3.3 La subjectivité dans l'énonciation

Catherine Kerbrat a consacré un livre à l'énonciation dans lequel elle essaye de définir et de circonscrire ce concept qui a déjà été abordé par plusieurs auteurs, comme on a pu le voir précédemment. Et, pour autant, le sujet de l'énonciation ne s'épuise pas facilement :

Du point de vue de leur fonctionnement énonciatif et idéologique, les énoncés sont des poupées-gigognes dont l'exploration jamais ne s'achève, et qui ce fait exercent sur la linguistique contemporaine une sorte de fascination perverse : la fascination de l'abîme. (KERBRAT-ORECCHIONI 2009 : 247)

Kerbrat montre à partir des exemples concrets, les vestiges de l'inscription du sujet parlant dans l'énoncé. L'auteur aborde dans son ouvrage la question que nous avons déjà posée : qu'est-ce qu'un énoncé ? Elle commence par soulever quelques considérations sémantiques sur le mot « énonciation ». En ce qui concerne la définition des linguistes, tous s'accordent sur le sens « propre » qu'il convient d'attribuer à ce terme. Pour Benveniste, « l'énonciation est cette mise en fonctionnement de la langue par un acte individuel d'utilisation ». Pour Anscombe et Ducrot « l'énonciation sera [pour nous] l'activité langagière exercée par celui qui parle au moment où il parle ». Kerbrat écrit que l'énonciation « c'est en principe l'ensemble des phénomènes observables lorsque se met en branle, lors d'un acte communicationnel particulier » (2009 : 32), ou encore :

C'est la recherche des procédés linguistiques (*shifter*²⁰, modalisateurs, termes évaluatifs, etc.) par lesquels le locuteur imprime sa marque à l'énoncé, s'inscrit dans le message (implicitement ou explicitement) et se situe par rapport à lui (problème de la « distance énonciative »). (KERBRAT-ORECCHIONI 2009 : 36)

²⁰ « C'est en effet ce terme, généralement traduit par “embrayeurs”, qu'utilise Jakobson. Mentionnons encore les équivalents terminologiques “index” (Peirce) et “indexical expression” (Bar-Hilel) » (KERBRAT 2009 : 39)

Encore à propos des considérations sémantiques sur l'énonciation, elle parlera de « glissement sémantique », c'est-à-dire d'une déviation de sa valeur originale. Ce « glissement sémantique », qui est d'ordre métonymique, s'explique par la difficulté méthodologique d'aborder l'énonciation par la motivation de son signifiant. Or, *-tion* est un suffixe qui dénote à la fois l'acte et le produit de l'acte.

Elle considère aussi la binarité de l'énonciation : à la fois restreinte et étendue. L'énonciation étendue a pour but de décrire les relations entre l'énoncé et les divers éléments du cadre énonciatif (l'émetteur, le destinataire, la situation de communication, les circonstances spatio-temporelles, le contexte, etc.). L'énonciation restreinte ne s'intéresse qu'au locuteur et aux « traces linguistiques de la présence du locuteur au sein de son énoncé, les lieux d'inscription et les modalités d'existence de ce qu'avec Benveniste nous appellerons “la subjectivité dans le langage” » (KERBRAT 2009 : 36).

Concernant la subjectivité langagière, il serait inimaginable de l'aborder sans prendre en compte des « unités linguistiques dont l'observation est à l'origine de la réflexion énonciative et que l'on appelle “déictiques” ou “*shifters*” » (KERBRAT 2009 : 39). Les déictiques sont complètement dépendants du contexte et de certains paramètres constitutifs de la situation d'énonciation, comme :

- Le rôle que tiennent dans le procès d'énonciation les actants de l'énoncé ;
- La situation spatio-temporelle du locuteur et éventuellement, de l'allocutaire.

Kerbrat insiste sur un point dont elle juge essentiel. Pour elle, ce qui varie avec la situation, c'est le référent déictique et non son sens. D'après l'auteur, les déictiques ne sont pas des formes vides, qui ne peuvent pas être attachées ni à un objet, ni à un concept, comme l'a dit Benveniste, au contraire, elle croit que les déictiques sont remplis de sens. Pour elle, le pronom « je », par exemple, fournit toujours la même information : « la personne à laquelle renvoie le signifiant, c'est le sujet de l'énonciation » (2009 : 41).

Selon Kerbrat, le sujet utilise trois types de mécanismes référentiels pour encoder ou décoder un message. Ce sont :

- La référence absolue
- La référence relative au contexte linguistique
- La référence relative à la situation de communication (déictique)

Pour démontrer cette distinction, voici les possibilités de dénomination d'un objet extralinguistique X. Considérons ce même X, comme une personne :

1) Référence Absolue - « Un garçon grand » => Il suffit de prendre en considération cet objet x, sans rapport d'aucune information annexe.

2) Référence contextuelle - « le père de Louise » => Le locuteur envisage en plus de x lui-même, une personne y, prise comme élément de référence.

3) Référence déictique « je, tu, il » => Le choix de l'unité signifiante et l'interprétation référentielle dépendent du rôle de x dans le processus d'allocution.

Sur les expressions contextuelles, deux cas sont à distinguer : les termes relationnels et les représentants. Dans le premier cas, x et y ont une relation étroite, mais n'ont pas le même contenu référentiel. Par exemple, dans « le père de Louise », père est un terme relationnel car il possède un sens propre et un référent autonome pourtant ce mot ne peut être déterminé que par rapport à « Louise ». Alors que les représentants sont les anaphores, c'est-à-dire des expressions qui reçoivent leur signification d'autres termes contenus dans le même texte. Les relationnels sont indépendants concernant leurs sens et ont un dénoté différent de y, alors que les représentants empruntent leur contenu sémantique à son antécédent. Exemple anaphorique : « J'ai vu la directrice. Elle m'a parlé de toi ».

Concernant les pronoms personnels (et aussi les possessifs), Kerbrat atteste qu'ils sont les déictiques les plus évidents et les mieux connus. Elle classe le « je » et le « tu » comme des purs déictiques et le « il » et « elle » comme des éléments qui se présentent à la fois comme déictiques et représentants (car ils exigent un antécédent linguistique). Elle relève le problème des pronoms personnels pluriels. Il est dangereux de considérer le « nous » comme un « je » pluriel car c'est seulement dans des situations très marginales comme la récitation ou la rédaction collectives qu'il aura cette définition. Voyons comme l'auteur a défini le contenu du « nous » (2009 : 46).

Nous = je + non -je Je + tu (singulier ou pluriel) : « nous inclusif »
Je + il(s) : « nous exclusif »
Je + tu + il (s)

** Le nous « inclusif » est purement déictique*

La même réflexion a été faite pour le pronom « vous » :

Vous = tu + non-je Tu pluriel : déictique pur
Tu + il(s) = déictique + cotextuel

En conclusion sur les déictiques, Kerbrat affirme que « parler c'est signifier, mais c'est en même temps référer : c'est fournir des informations spécifiques à propos d'objets spécifiques du monde extralinguistique, lesquels ne peuvent être identifiés que par rapport à certains points de référence à l'intérieur d'un certain système de repérage » (2009 : 62). Ce « système de repérage » n'est pas le seul que les langues puissent utiliser, mais il est sans doute, le plus important.

Même si les déictiques ne sont pas nombreux dans la langue, ils sont nombreux en discours, et il convient d'ajouter que cette fréquence dépend du type du discours car si tous les discours sont ancrés déictiquement, ils le sont à des degrés divers. Il convient d'ajouter aussi que les déictiques sont très souvent élidés par une forte déduction du contexte (les idées de Luther ne plaisaient pas au pape (de l'époque en question)) et par une coïncidence avec l'instance énonciative (Le président Sarkozy a eu une entrevue avec le pape (de maintenant)). Dans le premier cas il s'agit d'une référence cotextuelle et dans le deuxième, d'une référence déictique.

Par ailleurs concernant les catégories déictiques, on peut identifier un phénomène assez intéressant et récurrent : l'énallage, que consiste dans la possibilité d'utilisation des formes avec une valeur décalée par rapport à leur valeur habituelle. Cet éloignement du prototype est analysé aussi par Marmaridou (2000) et Anunciacao (2009). L'énallage peut être temporel, spatiales et de personne. Voici quelques exemples donnés par Kerbrat (2009 : 70 -71).

Enallage temporel : se caractérise par un remplacement du T0 réel par un T1 coïncidant avec l'instant où se passent les événements narrés, sans que l'on puisse identifier si ce remplacement correspond à une réactualisation des faits passés qui sont transportés au cœur de sa propre actualité ou si, au contraire, c'est le narrateur qui remonte le cours du temps et se rend en imagination à l'époque qu'il décrit.

« Le 14 juillet 1789, les Parisiens *prennent* la Bastille. Ils *guillotineront* leur roi quelques mois plus tard » (KERBRAT 2009 : 71).

Enallage spatiale : S1 substitue un S0 inscrit dans l'énoncé. Dans le cas cité, l'endroit où se trouve Francis.

C'était ici que Francis avait toujours souhaité vivre » (KERBRAT 2009 : 71).

Enallage de personne : Un pronom personnel est utilisé à la place d'un autre, sans porter préjudice au processus de décodage par le récepteur.

« je » = « tu » (de quoi je me mêle ?)

« nous » = tu ou vous (allons, dépêchons)

« nous » = il (ainsi dans le discours de l'avocat parlant de son client)

« tu » = on, voire je (très fréquent dans le discours oral pour associer l'allocutaire au récit :

« alors t'arrives dans une espèce de hall de gare ; t'attends encore une bonne heure ... »)

« il » = « tu » (Alors, il est fâché mon bébé ? Il ne voulait pas manger la soupe ?)

Dans son livre sur l'énonciation Kerbrat a abordé la pragmatique du langage qui peut être définie comme « l'étude des relations existant entre les signes et leurs utilisateurs » (KERBRAT 2009 : 205). On peut définir aussi la pragmatique comme l'étude des actes de langage, d'après les philosophes d'Oxford. Comme Austin et Searle qui ont traité de la pragmatique illocutoire.

Concernant l'énonciation, Austin dont il sera question dans le prochain chapitre, distingue avec précision, trois activités complémentaires dans l'énonciation. De cette façon, proférer un énoncé est en même temps : réaliser un acte locutoire, réaliser un acte illocutoire et enfin, réaliser une action perlocutoire. Grosso modo, Austin montre qu'il est impossible de trouver des énoncés sans valeur performative, c'est-à-dire qui ne font que décrire le monde. Un énoncé peut paraître purement descriptif, comme « il pleut », mais en fait, il nous met

devant une réalité nouvelle et réalise aussi une action. Dans ce cas, il s'agit de l'acte d'affirmer. L'énonciation est ancrée dans la relation langue-monde. Cette même relation est d'ailleurs intimement liée à la pragmatique, sujet de notre prochain chapitre.

4. PRAGMATIQUE

4.1. Généralités

Pendant le trois quarts du XX^e siècle il a été mis en avant la façon dont la langue servait à former et à exprimer des concepts et des idées. La syntaxe et la sémantique ont reçu un énorme développement théorique, dû à une plus grande facilité de systématisation. Néanmoins, la langue n'est composée que de la syntaxe et de la sémantique, elle a une autre fonction extrêmement importante : la fonction interpersonnelle. Cette fonction est mise en œuvre dans l'interaction entre les personnes et entre les groupes de personnes. Or l'interaction entre les personnes est au cœur de l'étude pragmatique, puisque le langage fait partie intégrante de l'interaction humaine.

Le langage peut être envisagé selon trois dimensions : la syntaxe, la sémantique et la pragmatique. Chacun de ces domaines a eu une grande influence dans la pensée contemporaine, et notamment dans la philosophie, la linguistique et la théorie de la communication.

La syntaxe concerne l'étude de la relation entre les signes, indépendamment de la signification. Il s'agit donc d'une science formelle qui établit les règles de formation des propositions à partir des possibilités combinatoires entre les signes. La sémantique concerne l'étude de la relation des signes avec les objets auxquels ils font référence. Il s'agit d'une étude du signifié et de la valeur de vérité des énoncés. La pragmatique est l'étude de la relation des signes avec ses utilisateurs, y compris la façon dont ils les interprètent et les utilisent. Elle concerne l'utilisation du langage, le langage en action, dans les différents contextes. Il s'agit du langage « vrai », tel qu'il est utilisé par ses utilisateurs pour la communication dans la vie réelle.

Dire par exemple, « une femme beau », c'est faire une erreur au niveau syntaxique. Alors que la célèbre phrase de Chomsky « Les idées vertes sans couleur dorment furieusement » présente une faille sémantique. Cette phrase a une combinaison syntactique correcte, mais elle n'a pas de sens, car elle ne produit pas une sentence dotée de signification. Par contre, au niveau pragmatique, on décèle une faille dans le dialogue qui suit :

A : J'ai un peu froid. La fenêtre est ouverte.

B : Oui, c'est vrai

La personne qui a dit que la fenêtre était ouverte et qu'elle avait froid, attendait de son locuteur un acte : celui de fermer la fenêtre. Sa phrase n'était pas une constatation sur l'état de la fenêtre, mais en vérité une demande indirecte pour que son auditeur puisse la fermer.

Considérant le sens du verbe « dire », on peut sans doute affirmer que dire c'est transmettre à quelqu'un des informations, mais dire c'est aussi essayer d'agir sur son interlocuteur, sur le monde. En ce sens, dire c'est faire. La parole et l'action ne sont pas opposées. On peut même affirmer que la parole est une forme d'action. Et cette idée n'est pas récente. On a pu vérifier dans le chapitre consacré à la rhétorique, que cette discipline se définit comme l'étude de l'art de persuader à travers le discours, et ce discours doit atteindre les auditeurs pour les influencer. Si dire c'est agir, et agir sur son interlocuteur, la rhétorique rejoint donc la pragmatique.

Si considérer la parole comme une forme d'action remonte à l'antiquité, pourquoi cette idée n'a pas été développée avant dans le domaine scientifique ? Ce n'est que très récemment que certains linguistes l'ont suffisamment prise au sérieux pour en faire le cœur d'une approche nouvelle en sciences du langage : l'approche pragmatique.

La pragmatique peut être définie comme l'étude du langage en acte (...).

Par langage en acte on peut en effet entendre :

-le langage en situation, actualisé au cours d'un acte d'énonciation particulier (...)

- le langage envisagé comme moyen d'agir sur le contexte interlocutif, et permettant l'accomplissement d'un certain nombre d'actes spécifiques, dits en anglais *speech acts* – que l'expression soit en français traduite par « actes de langage », « actes de discours », « actes de parole », ou « actes de communication », elle désigne en tout état de cause tout **acte réalisé au moyen du langage**. (KERBRAT-ORECCHIONI 2001 : 1)

Malgré la semence qui germait depuis l'antiquité dans la rhétorique, la théorie des actes de langage verra sa naissance dans les années 1930 comme une réaction à la tradition philosophique du positivisme logique et à la sémantique « veri-conditionnelle », c'est-à-dire à

la vérification de la signification linguistique. Cette « *verificationist approach* » consistait en la vérification de la vérité et de la fausseté du signifié. Dans ce sens, la vérité sémantique conçoit que les énoncés décrivent des faits. Si ces descriptions sont correctes, l'énoncé sera vrai, et dans le cas contraire, il sera faux. Austin a remarqué que beaucoup de phrases de la langue anglaise ne marquent pas de vérité ou fausseté. C'est avec la publication de son ouvrage en 1962 que la théorie des actes de langage sera véritablement constituée.

Austin, ce philosophe anglais excentrique, qui n'a jamais publié de livres mais (seulement de nombreux articles), nous a laissé cette œuvre indispensable aux études pragmatiques : *Quand dire c'est faire*²¹. Œuvre qui a été constituée de l'assemblage de quelques conférences, et qui est tellement nette et agréable à lire que quelques-uns l'ont critiqué en l'accusant de manquer de profondeur. Néanmoins, ce n'est pas le cas, et il s'agit bien d'un texte philosophique. Austin s'intéressait à la philosophie problématique. Il soutenait que si les solutions d'une problématique ne peuvent pas nous satisfaire, c'est peut-être parce que la question n'a pas été comprise, ce qui fait qu'elle ne traduit qu'une partie du problème.

Austin était donc à la recherche d'une plus grande clarté dans la description et la définition des faits problématiques, sur lesquels la philosophie pourrait ensuite se pencher sans craindre de faire fausse route. (LANE 1970 : 10)

Le philosophe était adepte d'une pratique : celle de valoriser le langage ordinaire. Pour lui, ce langage n'est pas aussi banal qu'on le croit, puisque les mots ordinaires, utilisés tous les jours, sont employés de façon subtile. D'après lui, c'est le fait que les expressions du langage soient courantes qui les rend précieuses. On les utilise très souvent, et c'est cette multiplicité qui fait la richesse de notre langue et permet qu'on tourne nos regards vers la multiplicité et la richesse de nos expériences. C'est comme si le langage nous éclairait sur la complexité de la vie. Selon Austin, on peut faire confiance au langage ordinaire, comme on se fie à un maître érudit. Face à une situation langagière douteuse, où on se trouve devant deux tournures dans la langue, on sera toujours appelé à utiliser l'une ou l'autre, et cette préférence n'est pas arbitraire. Austin dit que si la préférence existe, c'est le signe qu'il doit y avoir quelque chose dans la situation globale environnante qui explique ce choix.

²¹ De l'original: How to do things with words.

C'est en se basant sur le langage ordinaire qu'Austin s'élève contre la suprématie accordée par les philosophes du langage aux énoncés dits « constatifs », concernant la question du vrai et du faux. Pour les philosophes, ces énoncés doivent être classés soit comme vrai soit comme faux. Néanmoins, Austin se dresse contre « l'illusion constative », et l'impérialisme de la sémantique « véri-conditionnelle », où les propositions sont toujours bien rangées, soit dans la boîte du vrai, soit dans la boîte du faux. D'après Austin, une énorme quantité d'énoncés, y compris les fameux énoncés ordinaires de notre vie quotidienne, échappent à cette problématique et fonctionnent d'une autre façon. Ce sont les énoncés performatifs.

Les propositions performatives ne sont ni vraies ni fausses, contrairement aux énoncés constatifs, mais sont des propositions visant à faire quelque chose, c'est-à-dire à exécuter une action (en partie ou en totalité). Voici les exemples donnés par Austin (1970 : 41) :

- Oui [je le veux] (c'est-à-dire, je prends cette femme comme épouse légitime) – ce « oui » étant prononcé au cours de la cérémonie de mariage.
- Je baptise ce bateau le Queen Elizabeth – comme on dit lorsqu'on brise une bouteille contre la coque.
- Je donne et je lègue ma montre à mon frère – comme on peut lire dans un testament.
- Je vous parie six pence qu'il pleuvra demain.

Pour ces exemples, il semble clair qu'énoncer la phrase (dans les circonstances appropriées, évidemment), ce n'est ni décrire ce qu'il faut bien reconnaître que je suis en train de faire en parlant ainsi, ni affirmer ce que je le fais : c'est le faire. Aucune des énonciations citées n'est ni vraie ni fautive : j'affirme la chose comme allant de soi et ne la discute pas. (AUSTIN 1970 : 41)

Les énoncés ci-dessus ne décrivent donc rien. Ils ne sont ni vrais ni faux : ils exécutent une action, par le seul fait de l'énonciation de la proposition. Marmaridou (2000 : 164) a affirmé que la caractéristique la plus significative des actes de langage est peut-être

qu'après leur exécution, le monde a changé pour une nouvelle réalité. Ainsi, pour les exemples ci-dessus, les choses ne seront plus les mêmes avant et après l'exécution de ces actes (ou l'énonciation de ces actes). « Le monde a changé significativement pour une personne en particulier, après que la sentence ait été prononcée par elle »²² (MARMARIDOU 2000 : 164).

Dire c'est faire, ou du moins avoir la prétention de faire. Ce « faire prétendu » ne se conclut qu'à quelques conditions : il faut qu'un certain nombre de réussites ou de succès soient réunis (*felicity* en anglais). Seulement un énoncé « autorisé » est vraiment « performant ».

Dire « je promets de venir », c'est accomplir un acte, dans ce cas, celui de promettre. Cette proposition peut être sincère ou non, mais jamais vraie ou fausse, car même si on est malhonnête et qu'on n'a pas la moindre intention d'accomplir la parole en prononçant cette proposition, elle ne sera jamais fausse puisqu'elle promet effectivement.

Il est important de remarquer que pour qu'un énoncé performatif soit heureux il faut plus que les paroles elles-mêmes : le contexte de l'énonciation (ou les circonstances) sont indispensables. Si une ou l'autre de ces circonstances n'est pas présente, ou se présente d'une façon inadéquate, l'acte visé ne se produit pas.

Disons, d'une manière générale, qu'il est toujours nécessaire que les circonstances dans lesquelles les mots sont prononcés soient d'une certaine façon (ou plusieurs façons) *appropriées*, et qu'il est d'habitude nécessaire que celui-là même qui parle, ou d'autres personnes, exécutent aussi certaines autres actions – actions « physiques » ou « mentales », ou même actes consistant à prononcer ultérieurement d'autres paroles. (AUSTIN 1970 : 43)

C'est pour cette raison que pour réaliser un mariage (chrétien), il est essentiel que je sois la personne désignée pour le faire et que l'homme et la femme ne soient pas déjà mariés avec une personne vivante. Sinon l'énonciation sera malheureuse « et voilà pourquoi nous appelons la doctrine des choses qui peuvent se mal présenter et fonctionner mal, lors de telles énonciations, la doctrine des échecs (*infelicities*) » (AUSTIN 1970 : 48).

²² Citation originale: « more dramatically, the world has changed significantly for a particular person after a sentence has been passed on him ou her ».

Austin stipule un tableau schématique avec quelques conditions nécessaires au fonctionnement heureux d'un énoncé performatif (1970 : 49). Si un (ou plusieurs) de ces six commandements ne sont pas respectés, l'énoncé performatif sera malheureux. Voici les conditions :

(A.1) Il doit exister une procédure, reconnue par convention, dotée par convention d'un certain effet, et comprenant l'énoncé de certains mots par certaines personnes dans certaines circonstances.

(A.2) Il faut que, dans chaque cas, les personnes et les circonstances particulières soient celles qui conviennent pour qu'on puisse invoquer la procédure en question.

(B.1) La procédure doit être exécutée par tous les participants, à la fois correctement et

(B.2) Intégralement.

(Γ.1) Lorsque la procédure – comme il arrive souvent – suppose chez ceux qui recourent à elle certaines pensées ou certains sentiments, et lorsqu'elle doit provoquer par la suite un certain comportement de la part de l'un ou de l'autre des participants, il faut que la personne qui prend part à la procédure (et par là l'invoque), ait, en fait, ces pensées ou sentiments, et que les participants aient l'intention d'adopter le comportement impliqué. De plus,

(Γ.2) Ils doivent se comporter ainsi, en fait par la suite.

Le choix des lettres (romanes et grecques) qu'on peut voir ci-dessus fait par Austin n'a pas été anodin. Il y a bien des différences qui opposent les quatre premières conditions des deux dernières. Un manquement d'une des quatre premières règles, fait que l'acte en question (le mariage par exemple, comme on l'avait vu précédemment), n'est pas exécuté avec succès, « il n'a pas lieu, il n'est pas accompli ». Néanmoins, dans les cas de Γ , l'acte est accompli, même si transgresser ces règles, c'est abuser de la procédure. On peut citer comme exemple la promesse non tenue : on peut dire « je promets » sans avoir l'intention d'accomplir cette promesse. Austin qualifie ainsi les échecs aux commandements A1, A2, B1 et B2 d'*insuccès*, et les échecs aux conditions $\Gamma.1$ et $\Gamma.2$ d'*abus*. Voici le schéma (1970 : 52)²³ :

²³ Austin n'a pas réussi trouver des solutions pour A.1 et $\Gamma.2$.

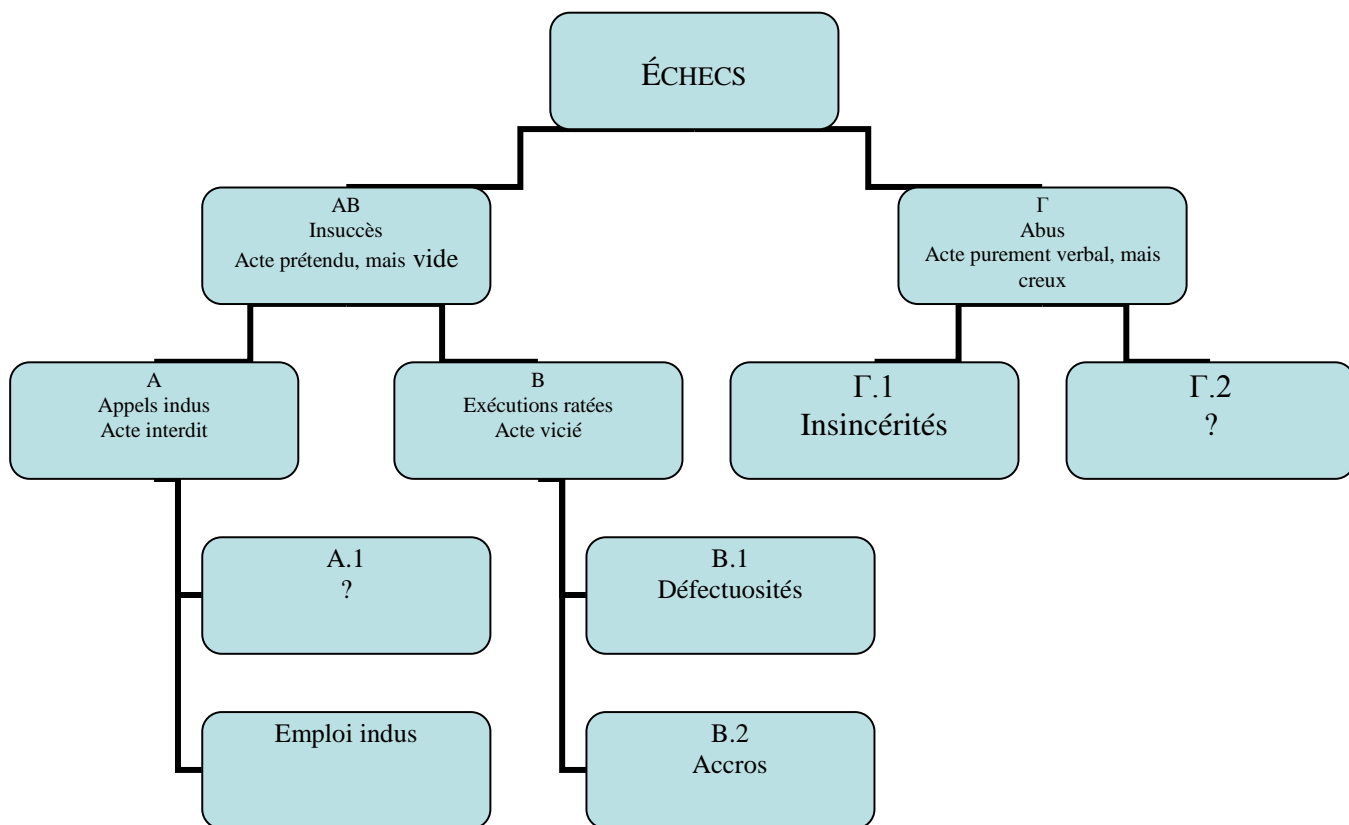


Figure 9. Les échecs

Austin explique pourquoi il distingue les insuccès en A et B. Dans le cas A, on trouve un appel indu où la procédure est irréprochable et s'applique en effet, mais on rate l'exécution du rituel. Il appelle B les exécutions ratées, où l'acte prétendu est vicié à cause d'un défaut ou d'un accroc.

Austin a continué son exploration sur les performatifs en cherchant des critères permettant de les discerner. Il se base sur le critère grammatical, en considérant d'abord l'emploi de la première personne du singulier du présent de l'indicatif à la voix active.

Je parie (au jeu)

Je nomme...

Je donne...

Un énoncé performatif à la première personne du présent ne l'est plus à un autre temps et à une autre personne :

J'ai parié...

Il parie...

Si je dis « je parie », je n'affirme pas que je prononce les mots « je parie », ou d'autres mots, mais j'effectue l'acte de parier. De même s'il dit qu'il parie – c'est-à-dire, s'il dit les mots « je parie » - il parie. Mais si je dis « il parie », j'affirme seulement qu'il prononce (ou plutôt a prononcé) « je parie » : je n'effectue pas l'acte de parier – ce que lui seul peut faire. Je décris ce qu'il fait lorsqu'il effectue l'acte de parier ; tandis que je ne fais mes propres paris, comme il doit faire les siens. (AUSTIN 1970 : 86)

Néanmoins, ce critère grammatical ne sera pas satisfaisant étant donné que les performatifs sous ce critère, ce ne sont qu'une partie appelée explicite. « Notez que « présent » et « indicatif » sont évidemment des termes mal choisis – sans parler des connotations trompeuses de la voix active » (AUSTIN 1970 : 81). Dans l'énoncé « les voyageurs sont avisés que le train aura un retard de 10 minutes », on a un authentique performatif à la voix passive. La personne et la voix ne sont pas des éléments essentiels pour avoir un performatif.

De la même façon le mode et le temps, n'ont aucune valeur de critère absolu : « le mode n'est pas pertinent puisque je puis vous ordonner de tourner à droite en disant non pas « je vous ordonne de tourner à droite », mais simplement, « tournez à droite » (AUSTIN 1970 : 83). Le temps non plus n'est pas absolu. On peut bien dire « vous étiez hors-jeu » au lieu de « je vous déclare hors-jeu ».

Il ne faut pas oublier non plus que tous les indicatifs à la première personne du présent ne sont pas des performatifs. Les expressions « je me présente » ou « je m'explique » annoncent l'acte de se présenter ou de s'expliquer, mais ne l'effectuent pas. De la même façon que dire « je t'insulte » n'accomplit pas l'acte d'insulter, alors que si on dit « vous n'avez aucune valeur », l'acte d'insulter est accompli.

Marmaridou a conclu que les actes de langage peuvent être exécutés sans un verbe dit « performatif », comme on peut le voir dans les exemples qui suivent :

« Je serai là à l'heure »

« J'arrive dans le week-end »²⁴ (2000 : 164).

Le premier exemple exprime bien une promesse, sans qu'on ait le verbe « promettre ». Cela est possible, car en cas d'absence de tels verbes performatifs, il y a d'autres traits grammaticaux qui permettent l'interprétation d'une promesse dans l'énoncé. Ces « traits » dans les exemples donnés sont la référence déictique et le temps futur. Concernant le deuxième exemple, il y a des possibilités d'interprétation. Il peut signifier une promesse, une menace, la prévision d'un état futur ou un avertissement. L'interprétation ne dépend pas seulement des intentions du locuteur, mais aussi des paramètres contextuels qui impliquent essentiellement l'identité sociale des interlocuteurs, le cadre institutionnel, la situation de parole particulière et la réponse de l'interlocuteur. Il faut considérer qu'un acte de langage ne peut pas être vraiment considéré comme tel, si l'interlocuteur répond par un autre chemin. Marmaridou donne comme exemple la réponse « vous êtes sûr » à l'énoncé « je serai là à l'heure ». Pour l'auteur, le fait que l'auditeur ait répliqué « vous êtes sûr », ne permet pas l'exécution complète de l'acte de langage.

Ci-dessus, on a vu plusieurs exemples donnés par Austin qui nous incitent penser à l'existence de plusieurs degrés de performatifs, qui peuvent être explicites ou implicites (ou primaires). En disant « je t'ordonne de fermer la porte », on accomplit l'acte d'ordonner, si bien que « cette porte doit rester fermée » a le même effet. Le premier exemple étant un performatif explicite et le deuxième un performatif implicite. Austin présume que les performatifs explicites se sont naturellement développés à partir des performatifs primaires dans l'évolution du langage et de la société.

Selon Austin, tous les énoncés sont dotés d'une force illocutionnaire, même les constatifs, qui ne constituent finalement qu'un type parmi d'autres actes de langage : « chaque fois que je dis quelque chose (sauf peut-être s'il s'agit d'une simple exclamation comme « sacrebleu ! » ou « aïe ! »), j'effectue à la fois un acte locutoire et un acte illocutoire (AUSTIN 1970 : 139). Il a introduit aussi une distinction entre trois types d'actes, appelés respectivement locutoires, illocutoires et perlocutoires.

- L'acte locutoire étant l'acte de dire quelque chose.
- L'acte illocutoire étant l'acte effectué en disant quelque chose.

²⁴ « I will be there on time » et « I'm coming over at the weekend » (ma traduction).

- L'acte perlocutoire étant l'acte effectué par le fait de dire quelque chose.

Si un locuteur dit « Qu'est-ce que tu as fait aujourd'hui ? », il effectue un acte locutoire dans la mesure où il combine des sons et des mots pour obtenir un certain contenu sémantique. Il effectue aussi un acte illocutoire dans la mesure où cette suite de mots a pour but avoué d'obtenir du destinataire une certaine information. Finalement, il effectue un acte perlocutoire si cette énonciation sert à des buts plus lointains et cachés, comme vexer l'interlocuteur ou lui montrer de l'intérêt.

Austin a proposé une classification pour les différentes valeurs illocutoires que peut recevoir une énonciation quelconque. Cinq grandes classes sont ainsi distinguées :

- Les verdictifs ou actes judiciaires (comme acquitter, condamner, décréter, etc.)
- Les exercitifs formulant un jugement, favorable ou non, sur une conduite préconisée (comme ordonner, pardonner, etc.)
- Les promissifs ou commissifs qui visent à obliger le locuteur à adopter une certaine conduite (jurer de, garantir, etc.)
- Les comportatifs qui expriment une attitude du locuteur envers la conduite antérieure ou imminente de quelqu'un (remercier, critiquer, maudire, etc.)
- Les expositifs enfin qui sont utilisés pour exposer une idée, conduire une argumentation, clarifier l'emploi de mots (affirmer, nier, concéder, etc.)

Dans sa dernière conférence, Austin conclut en ces termes :

Dans ces conférences, donc, je me suis livré à deux activités, dont je ne puis dire que je sois fanatique : j'ai présenté un programme, c'est-à-dire que j'ai dit ce qui doit être fait, plutôt que je n'ai fait quelque chose.
(AUSTIN 1970 : 164)

Ce programme dont parle Austin, ne sera pas réalisé par lui-même, mais par des nombreux chercheurs en pragmatique, notamment le philosophe américain J.R. Searle.

4.2 Les actes de langage

Searle travaille sur un concept peu utilisé par Austin : les *speech acts*. C'est avec cette expression qu'il intitule son ouvrage apparu en 1969 (en français *actes de langage*, 1972). Austin et Searle parlent bien du même phénomène et ils considèrent que tout énoncé linguistique fonctionne comme un acte particulier, visant à produire un certain effet et à causer une modification dans la situation communicationnelle.

Les travaux qui se basent sur la théorie des actes de langage partent du principe que l'on peut faire des choses par la simple production d'énoncés langagiers. Effectivement, tous les énoncés possèdent implicitement ou explicitement une valeur d'acte. Même les assertions ne se contentent pas de faire savoir à l'auditeur ce que le locuteur pense à propos de quelque chose, mais elles visent à influencer d'une manière ou d'une autre sur la manière de voir « quelque chose ». De cette façon,

Tout énoncé est ainsi doté d'une charge pragmatique, certes plus ou moins forte et évidente selon le cas, mais toujours présente. En d'autres termes : le « contenu propositionnel » ne s'actualise jamais seul, il est toujours pris en charge par une « valeur illocutoire » de nature variable²⁵.
(KERBRAT 2001 : 22)

Searle appelle force illocutoire l'élément dans l'énoncé qui lui donne sa valeur d'acte. Cette force agit dans le contenu propositionnel de l'énoncé. Regardons les trois énoncés suivants :

Olivier lit beaucoup.

Olivier lit-il beaucoup ?

Lis beaucoup, Olivier.

²⁵ Kerbrat (2001 : 22) remarque en outre : Certains énoncés, en revanche, étant dépourvus de tout contenu propositionnel, se réduisent à leur valeur illocutoire, comme les interjections, ou certains rituels tels que les salutations.

On peut dire que ces trois énoncés possèdent le même contenu propositionnel (sujet – Olivier - / prédicat – lire beaucoup). Ils ont cependant des forces illocutoires différentes : le locuteur n’aligne pas seulement des mots de la langue française, il dit effectivement quelque chose. Un locuteur, en énonçant la première phrase, fait une assertion. Dans la deuxième phrase, il pose une question, et dans la troisième, il donne un ordre.

Il est important de distinguer les actes de langage, qualifiés aussi d’actes illocutoires, et les forces illocutoires. Les premiers concernent les différentes actions qu’on peut accomplir par le langage (l’action d’ordonner, par exemple) et les deuxièmes correspondent, dans une certaine proposition, à la composante qui rend possible à l’énoncé de fonctionner comme un acte particulier. L’énoncé « lis beaucoup, Olivier » possède une force illocutoire d’ordre, par exemple.

En analysant des propositions semblables, Searle en a tiré la conclusion que, lorsqu’un locuteur énonce l’une de ces phrases, il accomplit au moins trois actes distincts :

- (a) énoncer des mots (morphèmes, phrases) – effectuer des actes d’énonciation ;
- (b) référer et prédiquer – effectuer des actes propositionnels ;
- (c) affirmer, poser une question, donner un ordre, etc. – effectuer des actes illocutionnaires.

Ces actes ne sont pas vus comme des actes indépendants que les locuteurs exécutent simultanément, comme on pourrait simultanément boire, écouter de la musique et écrire. Searle comme l’écrit :

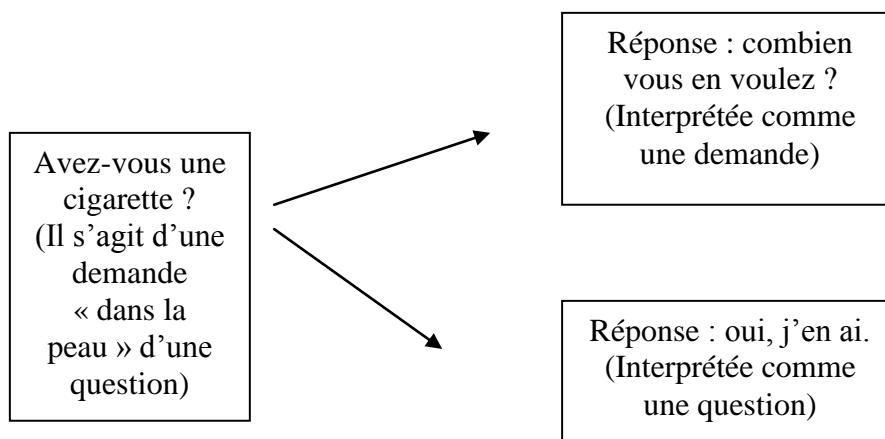
Lorsqu’on accomplit un acte illocutoire, on accomplit par le fait même des actes propositionnels d’énonciation. Il ne faudrait pas non plus déduire de ceci que les actes d’énonciation et les actes propositionnels sont aux actes illocutionnaires ce qu’acheter un billet et monter dans un train sont au fait de partir faire un voyage en train. Il ne s’agit pas de moyens servant à une fin. Je dirais plutôt que les actes d’énonciation sont aux actes propositionnels et illocutionnaires ce que, par exemple, écrire un « X » sur un bulletin de vote est au fait de voter. (SEARLE 1972 : 61)

La notion d’acte perlocutoire proposée par Austin est très importante pour ce travail. Si le locuteur insiste sur un argument, il peut *persuader* ou *convaincre* son auditeur. S’il

l'avertit de quelque chose, il peut l'*effrayer* ou l'*inquiéter*. S'il lui demande quelque chose, il peut l'*amener à faire* ce qu'il lui demande. Tous ces verbes marqués en italique désignent des actes perlocutoires. Il est important de remarquer que sans l'acte perlocutoire, la persuasion n'a pas lieu.

Searle signale que ce n'est pas toujours de la même façon que le discours a lieu. Normalement nous attendons que le locuteur prononce une proposition et signifie exactement ce qu'il a voulu dire. C'est à dire le locuteur a l'intention de produire un effet illocutionnaire dans le récepteur et celui-ci reconnaît cette intention grâce à des connaissances déjà existantes dans la proposition. Pourtant, ce mécanisme apparemment simple n'a pas toujours lieu et parfois le discours est compris différemment. Quelques éléments comme l'ironie, les insinuations, les allusions et métaphores empêchent cette perfection de la compréhension et mènent la signification vers d'autres chemins.

D'après Searle, dans certains cas, quand le locuteur émet un énoncé, il signifie ce qu'il a voulu dire en y ajoutant d'autres informations. Il donne comme exemple l'énoncé « Je veux que tu fasses cela »²⁶, où cet énoncé peut être interprété incidemment comme une assertion, alors qu'il a voulu d'abord signifier une demande. Dans ces cas, la proposition a la force illocutionnaire qui indique un type d'acte illocutoire, mais qui peut aussi indiquer un autre type d'acte illocutoire. C'est un acte réalisé indirectement à travers les formes linguistiques typiques d'autres actes.



Un autre exemple qui s'insère dans cette description, c'est le célèbre « *Can you reach the salt ?* », qui en français peut être traduit par « Peux-tu atteindre le sel ? ». Dans cette phrase, le locuteur fait une demande indirecte. La personne qui prononce cette phrase ne veut

²⁶ « *I want you to do it* » (Searle 1995 : 168).

pas connaître les capacités physiques de l'autre pour atteindre le sel, mais elle veut indirectement demander le sel.

Cette phrase a deux forces illocutionnaires, car un acte est réalisé sous la forme d'un autre acte typique. Searle qualifie ce phénomène « d'acte de langage indirect ». Devant ces phrases qui peuvent signifier effectivement deux choses liées aux deux forces illocutoires existantes, on se demande comment il est possible pour le sujet parlant de dire quelque chose en signifiant beaucoup plus que ce que la phrase propose, et comment l'allocutaire peut comprendre cette subtilité ?

Marmaridou explique (2000 : 167) que la structure cognitive des actes de langage peut donner lieu à des effets de prototype dans cette catégorie, de sorte que le discours le plus proche du prototype est attaché à son caractère conventionnel, tandis que les actes de langage moins proches du prototype sont plutôt soumis à des normes de nature socioculturelle. De cette façon, les actes de langage indirects sont établis sur la base d'une convention sociale et de savoirs communs partagés par les interlocuteurs. On discutera la proposition cognitive de Marmaridou sur les actes de langage dans le chapitre suivant.

Searle avait déjà suggéré que certaines phrases pouvaient être expliquées par le fait qu'elles concernent des conditions de félicité d'actes de langage employés indirectement, mais il avoue que ces suggestions sont incomplètes et il essaie de développer de nouvelles propositions explicatives. En dépit de ces incertitudes, une chose est certaine : dans les actes de langage indirects, le locuteur communique plus que ce qu'il dit, et grâce à des connaissances partagées, locuteur et allocutaire peuvent se comprendre. Searle rappelle que l'existence de certains principes de la conversation coopérative (Grice), tout comme le contexte, sont essentiels pour expliquer les actes de langage indirects.

Searle analyse les phrases (1995 : 169) :

Student X : Let's go to the movies tonight.

Student Y : I have to study for an exam.

Dans la première phrase, on a une proposition faite par l'élève. Il est clair qu'il s'agit d'une proposition grâce à la signification et aussi au « *let's* ».

Dans un contexte normal la phrase de l'élève Y ne signifie pas le refus d'une proposition. Comment X sait-il que la réponse de Y est un refus à sa proposition ? Pour

répondre à ces questions, Searle ajoute de nouveaux concepts. Il introduit les notions d'acte illocutionnaire primaire et secondaire. Le premier, dans la phrase de Y, est l'intention de refus à la proposition de X, tandis que le second est indiqué par la structure grammaticale, c'est-à-dire par son sens littéral.

Searle a donné une liste des phrases conventionnellement utilisées dans les directives indirectes. Cette liste comportait au départ 6 groupes ; il l'a ensuite réduite à 4 groupes. Dorénavant, on appellera le locuteur « S », l'auditeur « H », et l'action « A ». Cette liste des directives (demandes) possède les conditions de félicité qui suivent :

- 1) Condition préparatoire : H peut faire A. (Peux-tu atteindre le sel ?)

- 1) Conditions de sincérité : S veut que H fasse A. (Je voudrais que tu sortes maintenant)

- 3) Contenu propositionnel : S estime un futur acte (A) de la part de H. (Tu ne vas pas manger tes céréales ?)

- 4) Contenu essentiel : Essai de S de convaincre H à faire A. (Tu devrais partir tout de suite).

Searle a trouvé quelques points pour que l'auditeur comprenne ce que le locuteur a voulu dire en disant « peux-tu atteindre le sel ? ». Ainsi, on peut poser cette question, mais on ne peut pas dire « Le sel est fait de chlorure de sodium » pour remplacer la première phrase, car notre aptitude à passer le sel est une condition préparatoire pour passer effectivement le sel. Pourtant, il est évident que la question n'est pas auto-suffisante, car ce ne sont pas toutes les questions sur nos capacités qui concernent une demande. L'allocutaire a besoin de quelques indices pour savoir quand la phrase est seulement une question sur les capacités de l'autre, et quand elle est une demande / réquisition cachée derrière une question sur les habilités.

Le principal mécanisme d'interprétation qui permet le décodage des actes de langage indirects sont les célèbres maximes conversationnelles du linguiste Paul Grice (1975). Selon

Grice, tout échange conversationnel entre un locuteur et un destinataire suppose un minimum d'entente, un minimum d'effort coopératif. L'échange entre les deux participants ne suit pas n'importe quelle voie, il implique le respect de règles communes. Grice soutient que les participants engagés dans un échange sont censés observer un principe de coopération. Il précise ce principe par quatre catégories de maximes dites « conversationnelles » :

Maximes de quantité

1. Que votre contribution soit aussi informative que nécessaire.
2. Que votre contribution ne soit pas plus informative que nécessaire.

Maximes de qualité

1. Ne dites pas ce que vous croyez être faux.
2. Ne dites pas les choses pour lesquelles vous manquez de preuves.

Maxime de relation

Soyez pertinent.

Maximes de manière

1. Évitez de vous exprimer de façon obscure.
2. Évitez l'ambiguïté.
3. Soyez bref.
4. Soyez ordonné.

Le respect de ces maximes va orienter l'interprétation des énoncés lors de l'échange verbal. Le destinataire, supposant que son locuteur est coopératif, devra ajouter des informations au contenu littéral d'un énoncé pour comprendre ce qu'il communique. Grice nomme ces informations supplémentaires des « implicatures » (en anglais *implicatures*). Elles se rencontrent classiquement lorsque le locuteur semble ne pas accomplir une des maximes :

X : Tu es allé voir la directrice ?

Y : J'ai travaillé à plein temps jeudi.

D'après le sens littéral de la réponse, le locuteur Y semble transgresser la maxime de relation et ne pas se conformer au principe de coopération. Pour faire disparaître la transgression de la maxime, le destinataire doit développer quelques « implicatures », et le locuteur doit prévoir que le destinataire est capable de les développer.

- Qui travaille à plein temps n'a pas de temps libre.
- Qui n'a pas de temps libre peut être empêché d'aller voir quelqu'un.
- Donc, Y n'est pas allé voir la directrice. (implicature)

Les implicatures permettent que la communication n'échoue pas, même en cas de transgression des maximes. Il est important de noter que moins un acte de langage est conventionnel et connu, plus il aura besoin du contexte pour mettre en lumière sa force illocutoire.

La théorie des actes de langage a souligné l'importance du contexte dans les études linguistiques. Dorénavant, il est important de savoir qui parle, avec qui on parle, dans quel but on parle, où on parle, etc. Ces éléments donnent d'importants indices pour la compréhension des énoncés. Les actes de langage sont aujourd'hui une source inépuisable de recherche dans le domaine de la pragmatique et dans plusieurs branches de la linguistique (y compris la linguistique cognitive).

Pour beaucoup de spécialistes, les œuvres d'Austin et Searle constituent un nouveau seuil dans les études linguistiques. La conception de « performativité » a bouleversé le monde de la linguistique, en établissant une coupure avec la tradition qui a mis pendant très longtemps en valeur une conception exclusivement descriptive du langage.

4.3 Actes de langage et cognition

On a vu précédemment que la théorie des actes de langage formulée par Austin et développée par Searle part de la prémisse que toutes les énonciations réalisent des actions, ce qui est bien résumé par la formule célèbre « dire c'est faire ». Les énonciations « font des choses » à travers des forces spécifiques, les actes illocutionnaires. On a vu aussi que, dans la vie réelle, quelques phrases semblent moins évidentes que d'autres, et c'est à cause de ces difficultés qu'on a décidé d'aller vers d'autres sources pour essayer d'expliquer quelques questions restées en suspens. MARMARIDOU (2000) se base sur la linguistique cognitive pour expliquer les actes de langage avec beaucoup de cohérence.

D'après la théorie cognitiviste, les actes de langage réalisent la conceptualisation d'un système complexe d'interaction entre locuteur et auditeur. De cette façon, les actes de langage ne sont plus simplement l'exécution d'un énoncé par le locuteur, mais l'auditeur est considéré comme aussi actif que le locuteur. Ainsi, les conditions pour la réalisation des actes de langage peuvent faire référence au succès atteint, suivi de la réponse de l'auditeur, et pas seulement à l'exécution « heureuse » des énoncés par le locuteur, comme Searle l'a proposé.

L'obtention de la réponse souhaitée par le locuteur pendant une interaction implique un effort de l'auditeur et du locuteur. Cet aspect de l'acte de langage rappelle le concept de dynamique de force de Talmy (1988). D'après Talmy, en effet, on conceptualise et on exprime avec le langage des interactions physiques à travers les schémas pré-conceptuels de dynamique de force, qui se basent sur notre expérience cinesthésique. On conceptualise et on exprime aussi métaphoriquement, les interactions psychologiques et sociales par ces mêmes schémas.

Dans la dynamique de force, on a toujours deux participants. L'un exerce une force et on l'appelle l'agoniste (auditeur), l'autre exerce une contre-force, et on l'appelle l'antagoniste (le locuteur). De cette façon, l'agoniste subit l'action qui est exercée par l'autre participant, l'antagoniste. L'agoniste est au cœur de la scène, et l'antagoniste est celui qui cause les changements dans l'état originel de l'agoniste. La dynamique de force est directement associée à la notion de cause. Si un événement a lieu, il est dû au fait que l'un des participants possède une force intrinsèque qui provoque l'événement. Dans la dynamique de force, il y a toujours une interaction, jamais des participants complètement passifs. Concernant les actes de langage étudiés sous cette conception, l'auditeur ne sera jamais une création passive du locuteur.

D'après Marmaridou, il est évident que les actes de langage ne peuvent pas être étudiés indépendamment des contextes sociaux dans lesquels ils ont lieu et sans les interactions communicatives. Il est également clair qu'un problème important dans l'analyse des actes de langage consiste à savoir comment ils sont compris de manière à se situer dans des cadres socioculturels de la connaissance. Dans cette optique, la conventionalité, l'intentionnalité et l'interactivité des actes de langage sont des aspects de leur compréhension et ne sont pas mutuellement exclusifs. Ayant pour but d'étudier les fondements du discours expérientiel des actes de langage, qui existent à la fois au niveau cognitif et social, cette approche expérientielle a en vue d'expliquer comment nous agissons par la parole et comment nous intériorisons des significations institutionnelles et socioculturelles grâce à l'action du discours.

L'auteur montre que les actes de langage constituent des énonciations qui sont associées aux actions. Les actes de langage sont compris ainsi comme un modèle cognitif idéalisé qui est déterminé culturellement et socialement. Les actions évoquent et sont évoquées par les cadres (*frames*) lexicaux, qui peuvent eux-mêmes exécuter ou décrire des actes de langage. Les cadres (*frames*) lexicaux sont appelés verbes d'actions ou performatifs. Ces verbes qui apparaissent dans l'acte de langage sont des *space-Builders* (ou introducteurs d'espaces) qui sont chargés de créer un espace où une proposition est introduite.

Les actes de langage et les verbes qui les constituent sont basés sur des métaphores où l'action est comprise comme le mouvement d'un objet dans l'espace. Un aspect important de cette compréhension métaphorique des actes de langage est que le mouvement est conçu en termes de force qui est exercée par le locuteur, comme on l'a vu auparavant.

La proposition cognitive des actes de langage met l'accent sur son caractère expérientiel et essaie d'expliquer l'association entre les aspects conventionnel, interactionnel et intentionnel de la catégorie. Marmaridou explique que les actes de langage sont conçus par un modèle cognitif idéalisé qui peut se présenter de façon plus ou moins prototypique. C'est-à-dire que l'acte de langage le plus proche du prototype est socioculturellement et /ou linguistiquement conventionalisé, alors que les moins proches du prototype sont caractérisés par une forte structure interactive qui implique l'identité sociale de l'auditeur.

La linguistique cognitive est une approche du langage basée sur l'expérience humaine du monde. Les structures du langage ne sont pas vues comme autonomes, mais comme la manifestation des capacités cognitives générales, de l'organisation conceptuelle, de principes de catégorisation, de mécanismes du traitement de l'expérience culturelle, sociale et individuelle.

Pour aller plus loin dans les détails de l'approche cognitive des actes de langage, il nous faut d'abord examiner les notions fondamentales de la linguistique cognitive. Nous reviendrons sur la proposition cognitive des actes de langage à la fin du prochain chapitre.

4.4 La deixis

Le sous-chapitre consacré à la pragmatique nous laisse un espace pour aborder des thèmes non encore étudiés comme la deixis en raison de son importance dans l'analyse du corpus. Nous verrons brièvement les principales contributions théoriques concernant la deixis. La vision traditionnelle sera présentée, suivie de la vision cognitive.

Selon Levinson (1983), si on cherche un phénomène qui a une relation étroite avec le langage et le contexte, on se trouve en face du phénomène de la deixis, car elle reflète dans les structures linguistiques la contextualisation de son utilisation. Le mot deixis a son origine dans le mot grec qui signifie « montrer du doigt ». Les pronoms démonstratifs et personnels, les adverbes de temps et de lieu sont des exemples de mots déictiques.

Essentiellement, la deixis concerne la façon dont le langage met en place les caractéristiques du contexte du discours ainsi que l'étroite liaison entre interprétation du discours et contexte. Dans un discours où une information est absente, l'information déictique peut être fondamentale pour l'interprétation. Regardons l'exemple donné par Levinson (1983 : 54) où la phrase suivante serait accrochée à une porte :

Je retourne dans une heure

Puisqu'on ne sait pas quand la phrase a été écrite, on ne peut pas savoir quand la personne qui l'a écrite va revenir. L'exemple donné par Levinson, montre que la deixis demeure dans le domaine de la pragmatique, puisque son interprétation est dépendante du contexte. La deixis vise la codification des aspects variés des circonstances qui délimitent le discours. On peut donc dire que le discours est ancré dans le contexte.

Les catégories traditionnelles de la deixis sont celles de la personne, du lieu et du temps. La deixis de la personne s'applique à la codification du rôle des participants de la situation communicationnelle. Le déictique de première personne codifie le locuteur, celui de deuxième personne l'auditeur et celui de troisième personne l'entité qui ne correspond ni au locuteur, ni à l'auditeur, ce que Benveniste (1966) qualifie de catégorie de non-personne.

La deixis de lieu concerne la localisation des participants de la situation communicationnelle. Des nombreuses langues grammaticalisent la différence entre ce qui est

proche et ce qui est loin du destinataire. Ces distinctions donnent lieu aux pronoms démonstratifs, comme par exemple *celui-ci* et *celui-là*, et aux adverbes de lieu comme *ici* et *là-bas*.

La deixis temporelle concerne la codification du temps dans lequel le discours a eu lieu. Ce temps, selon Fillmore (1971), peut être appelé de temps de codification, car il est différent du temps de réception, comme l'exemple « Je retourne dans une heure » le montre clairement.

Pour ce qui est de la deixis discursive, elle a une relation avec l'utilisation de certaines expressions dans un énoncé pour faire référence à une partie antérieure ou postérieure du discours. Quant à la deixis sociale, elle se réfère à l'utilisation d'expressions qui établissent des distinctions sociales selon le rôle des participants à l'acte communicationnel.

Selon Lyons (1977), il est généralement admis que la deixis est organisée en fonction d'un axe egocentrique. Pour l'interprétation sémantique ou pragmatique, nous estimons que les expressions déictiques sont fixées dans le locuteur pour spécifier des points de la situation communicative. Donc, les points repérés par le locuteur constituent le centre déictique qui se présente de la façon suivante :

- (i) la personne centrale est le locuteur,
- (ii) le temps central est le temps du discours du locuteur,
- (iii) l'endroit central est la localisation du locuteur dans le temps du discours,
- (iv) le discours central est le point auquel le locuteur est localisé fréquemment dans la production de son propre discours,
- (v) le centre social est le statu social du locuteur, auquel le statu de l'auditeur a une relation.

Mais il y a plusieurs exceptions. Par exemple, certaines langues ont des pronoms démonstratifs organisés autour de la localisation d'autres participants à l'interaction. Par ailleurs, diverses utilisations dérivées, dans lesquelles sont utilisées des expressions déictiques, déplacent ces centres déictiques sur d'autres participants. Lyons (1977) qualifie cet événement de projection déictique, alors que Fillmore (1975) l'appelle un point de vue. Les processus présents dans de tels changements sont essentiels pour une compréhension du

développement de la diachronie des mots déictique, et pour leur utilisation dans d'autres discours qui n'utilisent pas l'interaction face-à-face.

Dans son livre sur les phénomènes pragmatiques (*Pragmatic Meaning and Cognition*), Marmaridou propose une nouvelle voie pour le phénomène de la deixis, en se basant sur l'approche expérientielle et cognitiviste. L'auteur a une vision plus ample sur la deixis que ceux qui se basent sur la vision traditionnelle. La vision traditionnelle énonce des vérités catégoriques à propos de ce qui est ou non un déictique. Marmaridou, quant à elle, affirme que ce phénomène ne peut pas être traité sous l'optique d'une approche sémantique basée sur les conditions de vérité, puisque cette approche ne prend pas en compte les paramètres contextuels (et on a déjà vu que la deixis est complètement dépendante du contexte).

Marmaridou a analysé quelques situations dans lesquelles les approches traditionnelles ont du mal à trouver une solution, comme les phrases suivantes :

Madame Jane aimerait boire un peu de thé ?

Johnny doit aller au lit maintenant.

Les phrases ci-dessus présentent la troisième personne comme un terme déictique, alors qu'habituellement il ne l'est pas. Dans ces cas, il n'est pas suffisant de considérer les intentions du locuteur, mais il est crucial de considérer le type de syntagme nominal utilisé et les paramètres sociaux de la situation de communication. Dans ces exemples, les destinataires sont identifiés à travers la référence à la troisième personne. Ces énoncés ont des expressions déictiques, car la référence aux destinataires est réalisée selon les paramètres sociaux du discours.

Selon l'auteur, la catégorie de la deixis devrait considérer les cas dits clairement déictiques, mais également les « moins déictiques ». L'approche traditionnelle ne prend pas en compte le cas des déictiques qui s'éloignent un peu de la « normalité ». Marmaridou soutient un nouveau point de vue qui prendra en considération les aspects cognitifs et sociaux de la deixis. Elle soutient que la deixis est conceptualisée selon les termes d'un modèle cognitif idéalisé (MCI), qui structure un espace mental, et qui est par conséquent le prototype de cette catégorie. Le MCI de la deixis est responsable par sa structure prototypique de la catégorie, et il se base sur l'acte de montrer du doigt. D'après Marmaridou, le phénomène doit être compris en termes d'un schéma d'image « centre / périphérie » qui prend en compte l'égoцентриté de la catégorie et les relations de distance entre le centre déictique et l'objet de la deixis. Elle propose donc un réseau de métaphores conceptuelles qui fait la liaison entre

deixis personnelle et sociale. Et aussi un réseau de métaphores qui fait la liaison entre deixis de lieu, de temps et discursive.

Des projections métaphoriques sont proposées par Marmaridou, car la métaphore conceptuelle consiste à faire interagir les deux domaines (le domaine cible et le domaine source). Cette vision a aidé les études de la structure de la deixis en termes de paramètres sociaux d'un discours comme espace physique. De cette façon, la structure cognitive de l'espace social est comprise par les notions de proximité et distance spatiale. Voici deux énoncés : le premier établit une proximité et de deuxième une distance sociale. On trouve cette distinction dans la langue française, mais pas en anglais ou en portugais²⁷.

Veux-tu un verre d'eau ?

Voulez-vous un verre d'eau ?

Comme on a vu, l'organisation conceptuelle de la deixis proposée par l'auteur concerne un MCI, la possibilité existe que les cas prototypiques présentent des différences. C'est le cas de l'utilisation impersonnelle du pronom « vous », qui dans l'énoncé suivant ne se réfère pas à un destinataire spécifique, mais à tous ceux qui peuvent être concernés dans le contexte (recette culinaire) :

Vous coupez la carotte en brunoise et vous la mettez dans la casserole.

Étant donné que le phénomène de la deixis a été proposé en termes de catégories radiales, l'exemple ci-dessus est moins prototypique, donc plus loin du centre de la catégorie. Le fait qu'il ne fasse pas partie du prototype de la catégorie ne fait pas de cet exemple un cas non déictique, mais simplement moins prototypique.

²⁷ L'anglais et le portugais ont un seul énoncé pour ces deux expressions du français (Do you want a glass of water ? / Você deseja um copo de agua ?). Ces deux langues ne font pas la même distinction que la langue française.

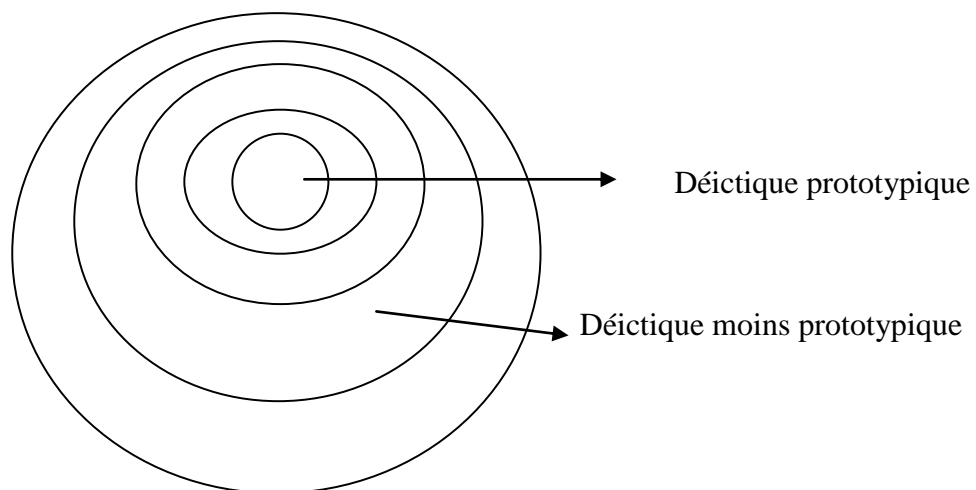


Figure 10. Le prototype

D'après Marmaridou, la deixis peut être plus ou moins prototypique, car toutes les sous-catégories de la deixis sont métaphoriquement dérivées de la deixis de lieu. De plus, le MCI de la deixis structure un espace mental qui est construit par l'utilisation de termes déictiques spécifiques. Elle conclut que si l'espace mental est complètement structuré par le MCI de la deixis, on aura des exemples de déictiques prototypiques. Néanmoins, si l'espace mental est construit par un terme qui est structuré par des éléments non déictiques, alors ce terme sera déictiquement moins prototypique, et son usage sera caractérisé comme marginal ou non déictique.

5. LA LINGUISTIQUE COGNITIVE

Le langage visible n'est que la pointe de l'iceberg
de la construction invisible du sens qui a lieu
pendant qu'on parle et qu'on pense.

(FAUCONNIER 1997 : 1)

5.1 Aperçu théorique

La linguistique cognitive a fait son apparition dans les années 1980 aux États-Unis attirée par l'intérêt du phénomène de la signification. Cette appellation doit être maniée avec prudence puisque d'autres courants, revendiquent aussi cette dénomination. La grammaire générative est elle aussi une linguistique cognitive dans la mesure où son objet d'étude est le langage comme système de connaissance. Ce nouveau paradigme théorique a rapidement gagné du terrain, grâce notamment à quatre auteurs : Ronald Langacker, avec le premier tome de *Foundations of Cognitive Grammar* (Langacker 1987), Leonard Talmy, avec deux articles essentiels : *Force Dynamics in Language and Thought* et *The relation of grammar to cognition* (Talmy 1988a et 1988b), Georges Lakoff, avec *Women, Fire and Dangerous Things* (Lakoff 1987), et enfin Gilles Fauconnier, avec un ouvrage écrit d'abord en français, *Espaces mentaux* (Fauconnier 1984), et réédité en 1994 en anglais.

Les présupposés théoriques de la linguistique cognitive s'appuient sur des principes qui donnent à ce courant un caractère unique et original, avec un grand pouvoir créateur. Dans ce chapitre nous essayons de réaliser un bilan de ces fondements théoriques qui sont d'extrême importance pour notre étude. L'objectif est de mettre en lumière les opérations sous-jacentes à la production du sens par le cerveau humain. Les expressions linguistiques ne sont pas porteuses de sens par elles-mêmes, mais elles fonctionnent comme une espèce de guide pour la production du sens, et le sens est produit à partir des opérations basiques, complexes et, dans la plupart des cas, inconscientes du cerveau humain. On verra que derrière

une pensée simple, un acte de langage ou un raisonnement complexe visant la persuasion, il existe de nombreuses opérations cognitives. Pour prendre une métaphore avec le monde théâtral, on peut dire que les opérations cognitives ne sont pas sur la scène, mais derrière la scène et concernent tout ce qui se passe dans notre cerveau. Ce sont des processus qu'on ne peut ni voir ni écouter et qui sont d'une grande complexité, même quand il s'agit d'énoncés ordinaires de tous les jours.

Jusqu'aux années quatre-vingt, l'image que l'on avait du langage était celle d'une marchandise pouvant être exportée. Le sens (ou le contenu, les idées) est transmis à travers les mots, les phrases et le discours. De cette façon, les mots sont vus comme des « wagons » et les phrases comme des « trains ». Ces « trains » et « wagons » suivraient des chemins tortueux pour accomplir leur destin. Ce contenu pourrait donc être examiné, évalué, accepté ou refusé sans autre forme d'examen.

Cette vision ferroviaire archaïque qui a trôné pendant longtemps dans les études linguistiques ne convient pas à Fauconnier (1984) qui en propose une autre : celle d'une construction mentale pertinente, relativement abstraite, d'espaces, d'éléments, des rôles et relations existant à l'intérieur des espaces. Ces espaces sont articulés et construits à partir des indices grammaticaux et pragmatiques. Parler, peu importe de quelle façon, soit à voix haute ou en pensée, oralement, par des gestes ou par écrit, signifie entrer dans ce type de construction. L'acte de communiquer consiste, à partir d'indices linguistiques et pragmatiques semblables, à construire de nouveaux espaces de sens.

La communication ne commence pas avec la parole. La communication repose avant toute parole sur l'existence de schémas conceptuels, de modèles cognitifs idéalisés, de fonctions pragmatiques et d'intégration conceptuelle. Tous les éléments cités ci-dessus, que l'on utilise pour communiquer dans la vie quotidienne, seront étudiés dans ce chapitre.

5.2 La théorie des espaces mentaux

La théorie des espaces mentaux, initialement proposée par Fauconnier (1984, 1997), et postérieurement développée par Fauconnier et Turner (2002), est insérée dans le champ de la linguistique cognitive. De cette façon, la théorie des espaces mentaux assume quelques défis de la linguistique cognitive, tels que décrire des mécanismes et des opérations cognitives en se basant sur l'expérience du langage courant. Cette théorie montre aussi que les données linguistiques peuvent révéler des aspects de représentation mentale de haut niveau. On peut dire que la grande partie des travaux sur les espaces mentaux concerne ce qui se passe dans les coulisses de la cognition c'est-à-dire dans le cerveau de l'individu. Il s'agit de processus assez complexes qui ne peuvent pas être ni vus ni entendus. Les espaces mentaux font référence à ce qui se passe « derrière les scènes » quand la parole ou la pensée sont exécutées, et plusieurs indices de ces activités « cachées » sont donnés par des connaissances linguistiques et grammaticales. Ces espaces sont liés entre eux, et ils sont liés aussi à des connaissances symboliques plus stables.

5.3 Les fonctions pragmatiques

Dans le but de comprendre l'organisation du langage, cette thèse accorde une attention importante aux complexités structurelles dans les différents niveaux des formes linguistiques. De nombreuses études réalisées au cours de la dernière décennie ont privilégié d'autres structures en détriment de la forme. À propos de ces structures, on peut citer la notion de « *frame* » (cadre) (FILLMORE 1982) qui désigne les métaphores qui structurent les réseaux conceptuels à travers des correspondances partielles sous-jacentes à l'organisation sémantique-pragmatique, comme nous l'avons vu précédemment.

Dans son étude sur la référence, Numberg (1978) étudie une notion très importante liée à de telles correspondances : la notion de fonction pragmatique. Numberg montre qu'il est possible d'établir des liaisons entre les objets de nature différente pour des raisons psychologiques, culturelles ou pragmatiques, et que ces liaisons permettraient la référence à un objet par l'aspect d'un autre, qui doit être lié par conséquent au premier objet d'une façon appropriée. Voici le principe de Numberg :

Principe de l'identification : Si deux objets a et b sont liés par une fonction pragmatique F ($b = F(a)$), une description de a peut servir à identifier son correspondant b, comme nous montre le schéma suivant :

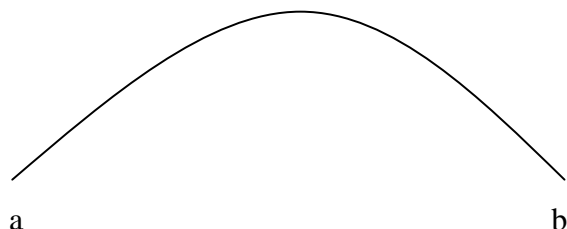


Figure 11. Principe d'identification

On peut prendre comme exemple une fonction F1 qui lie les écrivains aux livres comme dans la figure ci-dessus.

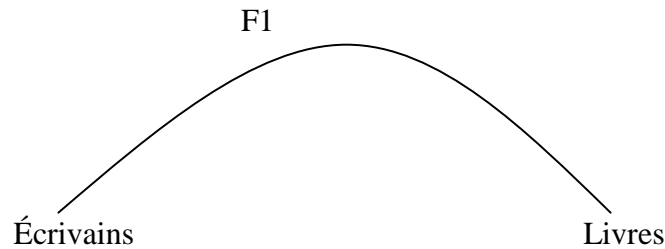


Figure 12. Principe d'identification 2

On peut stipuler que $a = \text{Aristote}$, $b = \text{F1}$ (a) = les livres écrits par Aristote. Le principe de l'identification permet que (1) ait le même sens que (2) :

- (1) Aristote est sur l'étagère.
- (2) Les livres écrits par Aristote sont sur l'étagère.

En (1) la description d'Aristote identifie un objet B, c'est-à-dire, la collection de livres. Mais il est possible aussi d'interpréter (1) d'autres manières. Il suffit de mettre en action d'autres fonctions pragmatiques, par exemple :

- Personnes ► représentations
- Personnes ► corps
- Personnes ► noms de personnes, c'est-à-dire, des mots.

En ce sens, cet énoncé aurait pu signifier une image d'Aristote, ou encore que le personnage d'Aristote était sur l'étagère, ou que le corps d'Aristote était sur l'étagère, qu'une affiche avec le prénom « Aristote » était sur l'étagère, etc.

La théorie des espaces mentaux provient de ce type d'observation, et s'appuie sur la notion de *fonction référentielle* que nous venons de voir, développée par le linguiste américain Nunberg (1978). La fonction référentielle permet d'établir des rapports entre objets différents. Pour Fauconnier, qui reprend à son compte la notion de Nunberg en lui donnant le nom de *fonction pragmatique*, la fonction pragmatique permet de passer d'un espace à l'autre comme on verra dans le sous-chapitre suivant sur les espaces mentaux.

5.4 Les espaces mentaux

La théorie des espaces mentaux suggère que les connecteurs pragmatiques travaillent sur des objets mentaux, et que ces objets peuvent appartenir à des domaines différents. Nous proposerons ici un aperçu des premiers aspects d'un modèle de construction mentale et des processus linguistiques correspondants.

Dans cette perspective, la notion d'espaces mentaux se réfère à des domaines différents des structures linguistiques, qui sont construits à chaque discours, selon les informations fournies par les expressions linguistiques. Pour Fauconnier, les expressions linguistiques guident la construction des espaces mentaux, en les structurant et en les connectant. Ces espaces se mettent en place au fur et à mesure du déroulement de la parole :

A language expression does not have a meaning in itself; rather, it has a *meaning potential*, and it is only within a complete discourse and in context that meaning will be actually be produced. The unfolding of discourse brings into play complex cognitive constructions. They include the setting up of internally structured domains linked to each other by connectors; this is affected on the basis of linguistic, contextual and situational clues. Grammatical clues, although crucial to the building process, are in themselves insufficient to determine it. (FAUCONNIER 1997 : 37)

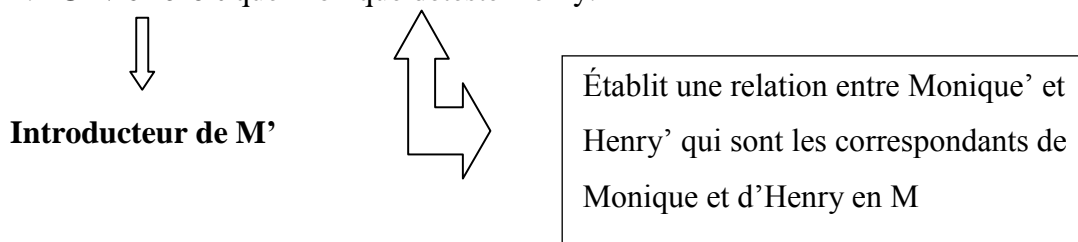
Les expressions linguistiques peuvent à la fois mettre en évidence des nouveaux espaces, des éléments dans les espaces et les relations établies par ces éléments. Les expressions qui donnent naissance à un nouvel espace sont appelées « introducteurs d'espaces mentaux ». Ces introducteurs peuvent être :

- Des groupes adverbiaux : Dans le tableau de Picasso, Dans l'esprit d'olivier, en 2009...
- Des adverbes : probablement, peut-être, théoriquement, quand...
- Des opérateurs logiques : se p q

- Des combinaisons sujet-verbe : Olivier croit, Olivier attend...
- Des verbes performatifs : Je vous condamne à 10 ans de prison...

Les introducteurs sont accompagnés des énoncés linguistiques qui, la plupart du temps, établissent des relations entre les éléments de l'espace. Ainsi, l'introducteur I, qui introduit l'espace M, introduira toujours M dans l'intérieur d'un autre espace M'. Pour le comprendre, regardons l'exemple ci-dessous, en considérant que le discours commence dans l'espace d'origine (qui est la réalité du locuteur) :

1. Monique aime Henry (On établit une relation d'amour entre Monique et Henry en M)
2. **Olivier croit** que Monique déteste Henry.



Le constructeur d'espace - dans ce cas le verbe croire - crée un nouveau domaine, qu'on pourra appeler « l'espace de croyance C », dans lequel la relation entre Monique et Henry est établie. L'espace B est « père » de l'espace C.

Quand on introduit un nouvel espace dans le discours, celui-ci est lié pragmatiquement à son espace « père » par un connecteur de déclencheurs et des cibles (FAAUCONNIER 1984). Une fois que ces espaces sont connectés par une fonction pragmatique, le nouvel espace acquiert des éléments par la mise en place du « principe d'accès », en établissant ainsi des « contreparties » de son référent original. De cette façon, dans l'exemple ci-dessus, *Monique'* et *Henry'* dans l'espace C sont des contreparties de *Monique* et *Henry* dans l'espace B.

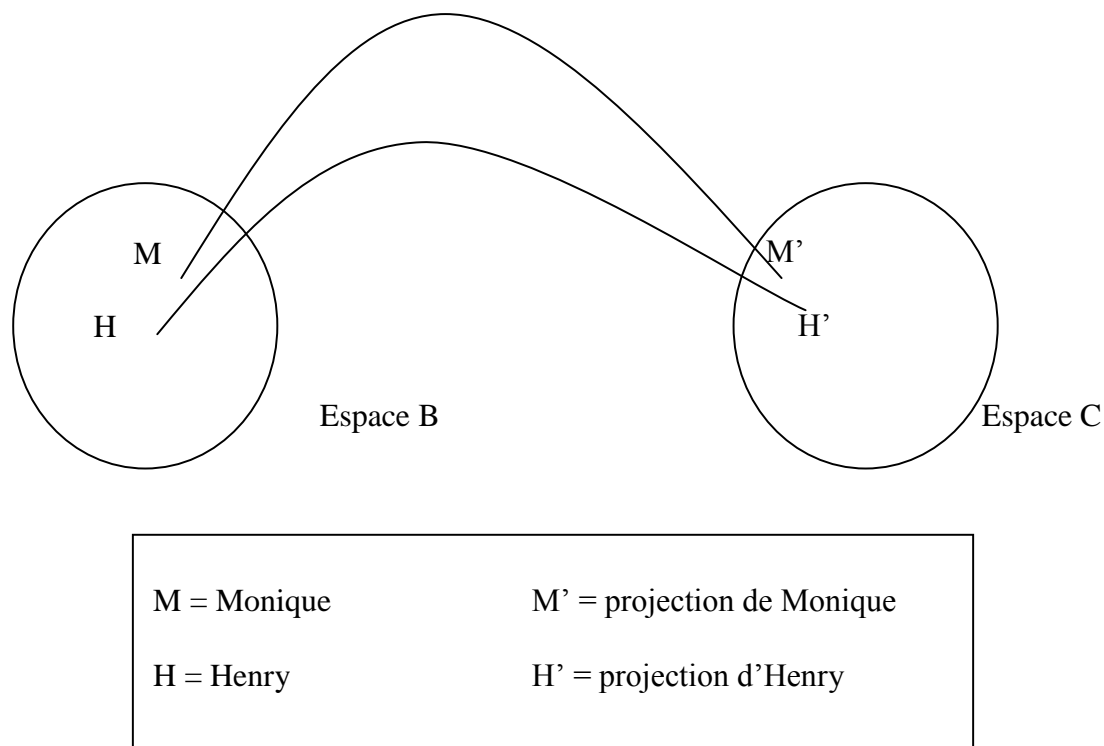


Figure 13. Principe d'accès

Selon Fauconnier, on peut créer de nouveaux espaces à partir de l'espace base, et à partir de ces nouveaux espaces on peut encore en créer d'autres. Partant de cette prémisse, on peut étudier d'autres notions importantes. Un espace qui à un moment donné du discours donne accès ou crée un autre espace est appelé « point de vue ». Le point de vue peut être en évidence ou pas, c'est-à-dire qu'il peut être ou pas l'espace auquel une nouvelle proposition sera ajoutée. Si l'espace en évidence n'est pas le même que celui du point de vue, alors il est mis en perspective par le point de vue. Pour mieux comprendre, regardons les représentations des énoncés ci-dessous qui possède plusieurs interprétations possibles :

Dans ce film, Jean Dujardin est un traître.

M1

Mais il croit qu'il est un héros.

M2

Dans la première interprétation, le personnage croit qu'il est un héros. Voici la représentation avec les espaces mentaux :

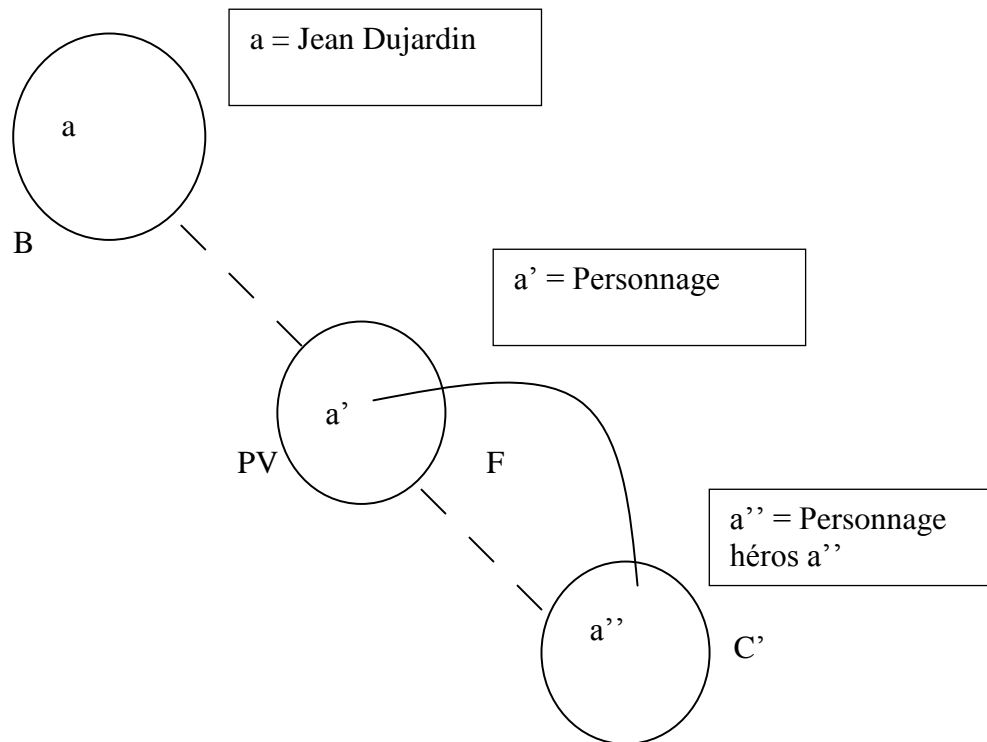


Figure 14. Ouverture d'espace – première interprétation

Dans le diagramme ci-dessus F est l'espace du film et C' est l'espace de croyance construit à partir de F et PV le point de vue.

Dans la deuxième interprétation possible, Jean Dujardin (maintenant l'acteur et pas le personnage) croit faussement que le personnage est un héros

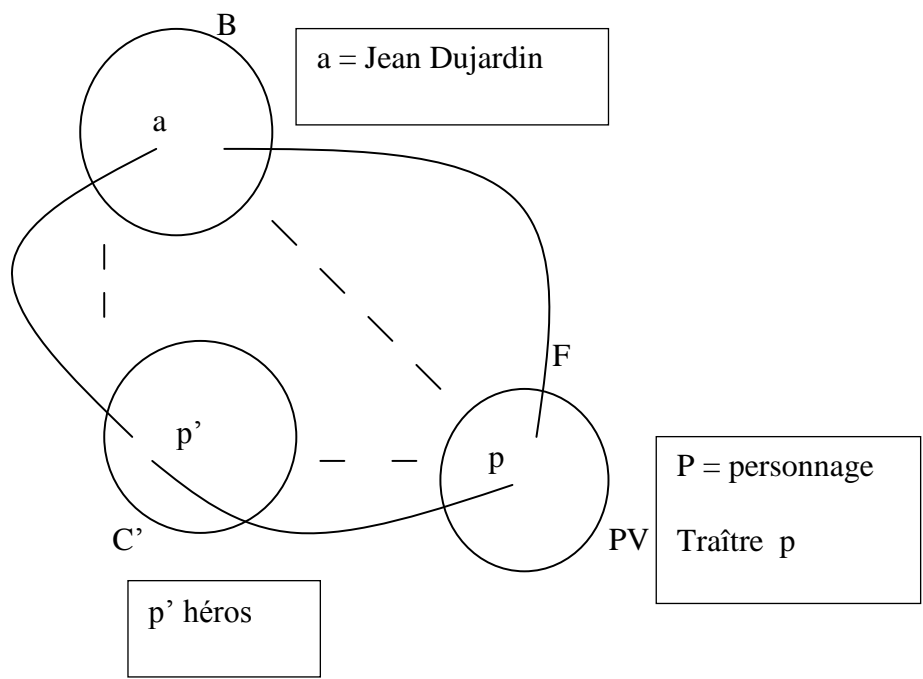


Figure 15. Ouverture d'espace – deuxième interprétation

Dans ce cas, C'est l'espace de croyance de l'individu Jean Dujardin. Dans cet espace, le personnage du film est vu comme un héros.

Finalement, voici une interprétation où Jean Dujardin se trouve un héros dans la vie réelle, différemment du héros du film :

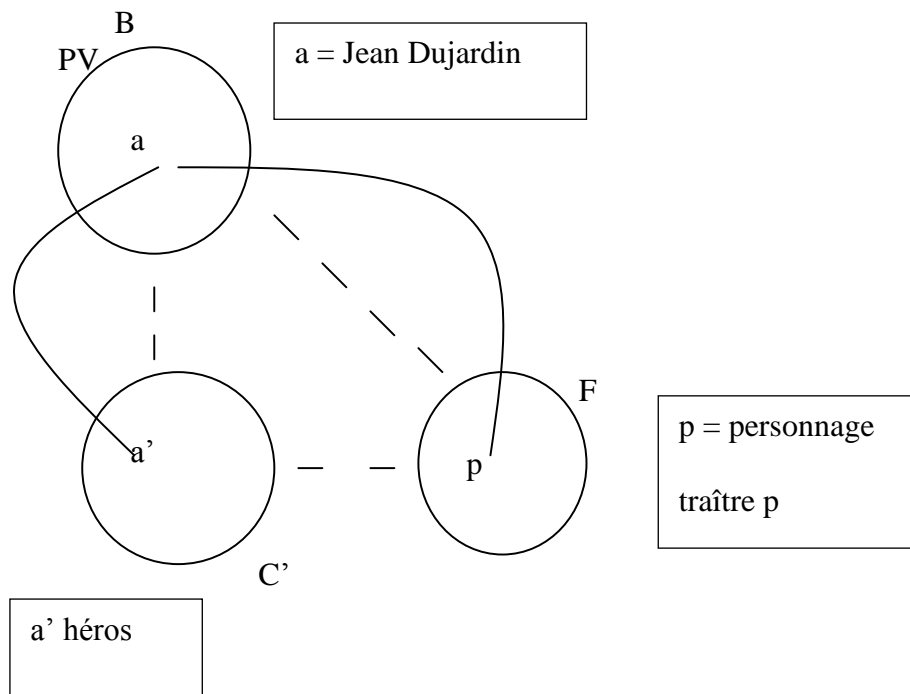


Figure 16. Ouverture d'espace – troisième interprétation

Dans ce dernier diagramme les croyances de Jean Dujardin concernent lui-même et pas le personnage du film.

On a pu voir à travers ces diagrammes comment les espaces mentaux peuvent être créés et articulés et comment le sens est construit à mesure que le discours ou la pensée se développent. De cette façon, les espaces mentaux constituent un réseau qui se développe à mesure que la pensée et la parole avancent. Ces espaces sont des structures mentales instables et transitoires, puisqu'ils se défont comme des bulles de savon quand la parole est mise à jour. La théorie des espaces mentaux nous montre à travers ces exemples que les données linguistiques peuvent comporter des représentations mentales de niveaux très élevés.

5.5 Les modèles cognitifs idéalisés

Selon Lakoff (1987), la connaissance humaine est organisée par des structures appelées modèles cognitif idéalisés (MCIs). Ces modèles cognitifs sont nommés idéalisés car ils n'ont pas besoin de s'ajuster parfaitement au monde. Ce qui est présent dans un modèle cognitif est déterminé par des besoins, des propos, des valeurs, des croyances partagées par les individus d'une même communauté. Les modèles sont néanmoins le résultat de l'activité humaine, déterminée de façon cognitive et expérientielle, et de la capacité humaine de catégorisation et de conceptualisation.

Ces structures idéalisées sélectionnent parmi tous les traits possibles ceux qui sont systématiquement les plus efficaces ou significatifs, socialement ou instrumentalement. On peut dire que l'addition des MCIs forme une super-structure de notre connaissance du monde. Les modèles cognitifs doivent, selon notre point de vue, être compris comme des modèles culturels, puisque le système conceptuel humain et les catégories générées par eux sont, en même temps, de nature cognitive et culturelle.

Une notion que nous aide à comprendre les MCI's est le concept de *frame* de Fillmore (1971). Cette notion fait référence à l'organisation de cadres spécifiques de la connaissance encyclopédique dérivés des éléments qui ont lieu ensemble dans la réalité. Selon Ferrari (2011 : 50), le terme « frame » désigne un système structuré de connaissance qui reste stocké dans notre mémoire à long terme et qui il est organisé à partir de la schématisation de notre expérience. En résumant, on peut dire que le sens des mots est subordonné aux *frames*. De cette façon l'interprétation d'un mot ou d'un ensemble de mots demande l'accès à des structures de connaissance qui communiquent des éléments et des entités à des scènes de l'expérience humaine, en prenant en considération les bases physiques et culturelles de cette expérience. Par exemple, la phrase : « l'élève a une heure de retenue à faire demain » ne peut être comprise que par rapport au cadre scolaire (frame scolaire) dans lequel on ne trouve pas seulement l'élève et le professeur, mais aussi le non-respect de consignes, la punition, l'école, le surveillant, les cours, etc.

En complétant avec un exemple semblable, Fillmore (1982 : 116) note que concernant le groupe de verbes « acheter, vendre, payer, dépenser, coûter », il est nécessaire de connaître le « frame » de « événement commercial » pour pouvoir les interpréter. Voici des énoncés qui ont besoin de la connaissance du frame « d'événement commercial » pour être compris :

- Olivier a acheté une maison.
- Olivier a vendu son appartement à son frère.
- Oliver a payé 200.000 euros pour sa maison
- La maison d'Olivier lui a coûté 200.000 euros.

Selon Fillmore, une des conséquences d'un *frame*, comme on a pu voir avec l'événement commercial, c'est la valence. La valence dans les termes d'Olivier Rocca :

Désigne le nombre de relations possibles entre les différents arguments, valeurs, mots, ou informations contenus dans une séquence (...) la valence indique le potentiel de liaison d'un signe, d'un mot, d'un verbe, d'un élément, d'un nombre, d'un ensemble, d'une trajectoire, ou d'un atome. Elle questionne le potentiel connectif des phénomènes. (ROCCA 2011 : 21)

La valence d'un verbe est liée au nombre de participants que le verbe demande. Par exemple, vendre est un verbe typiquement trivalent, puisqu'il demande trois participants : un vendeur, un acheteur, et une marchandise.

Le mot « mardi » ne peut être défini que s'il est associé à un modèle idéalisé qui inclut un cycle naturel défini par le mouvement du soleil. Dans le modèle idéalisé, la semaine existe comme un ensemble divisé en sept parties organisées dans une séquence linéaire où chaque partie est appelée « jour », et le deuxième jour est appelé « mardi ». Semblablement, le concept de semaine renvoie à une notion de semaine de travail contenant cinq jours de travail suivis d'une pause de deux jours. Notre modèle de semaine est donc idéalisé. Objectivement, les sept jours de la semaine n'existent pas. Cette structure conceptuelle a été créée par les humains, et effectivement ce ne sont pas toutes les cultures qui adoptent ce modèle idéalisé. Les Igbo du Niger par exemple ont une semaine de quatre jours et 13 mois dans l'année. Les Javanais de l'Indonésie ont une semaine de cinq jours. Les Akans de l'Afrique occidentale ont une semaine de six jours, et même la France a déjà eu des semaines de 10 jours, dans la période du calendrier révolutionnaire français.

Selon Lakoff, les MCIs sont des structures qui permettent l'organisation de la connaissance et permettent aussi qu'on puisse créer des catégories en faisant des liaisons entre elles. De cette façon, les MCIs seraient le mécanisme qui permettrait le raisonnement humain.

Les modèles cognitifs sont idéalisés parce qu'ils ne correspondent pas au monde réel, mais renvoient à la manière (ou aux multiples manières) d'interpréter et d'organiser le monde.

La compréhension qu'une communauté possède sur l'univers féminin est un exemple classique de MCI qui est très utilisé : la femme est mère, fait la cuisine, fait le ménage, travaille, est plus sensible que l'homme, est essentiellement préoccupée par son physique, sa beauté, etc. De cette manière, la catégorie de femme est définie par un MCI et sert de motivation aux différences à partir d'un modèle central qui peut être distinct pour deux communautés différentes : la femme prototypique musulmane ou qui habite à la campagne ne travaille pas. Une femme qui est femme au foyer et mère, mais qui ne se préoccupe pas de sa beauté, sera encore une femme, mais moins prototypique.

Selon Lakoff, sans la capacité de catégoriser on ne pourrait rien construire dans le monde physique, social et intellectuel. Cela montre notre dépendance envers le processus de catégorisation pour interagir dans le monde et avec le monde. Notre compréhension est donc directement liée à nos expériences sociales et anthropologiques. L'assemblage réalisée avec les éléments d'une même catégorie par ses indices communes rend la pensée créatrice et permet l'interprétation de phrases ordinaires comme : « le pied de la table est cassé », « j'ai vu le dernier Wood Allen » ou « les fleurs du jardin agonisent ». C'est cela qui rend possible l'interprétation des métaphores, des métonymies et de tout ensemble d'images mentales qui vont au-delà du sens littéral des mots utilisés pour catégoriser tout ce que nous voyons et entendons. En vérité, ce qui compte dans l'utilisation linguistique, ce n'est pas l'ensemble de traits abstraits qui composent les mots, mais un modèle idéalisé dans lequel les expressions s'insèrent et reçoivent du sens.

5.6 L'intégration conceptuelle – Le « *Blending* »

Selon Fauconnier (1997), l'intégration conceptuelle (*Blending*) est une opération mentale fondamentale qui peut être considérée comme l'origine de notre aptitude à créer des nouveaux sens. L'intégration conceptuelle consiste en une opération cognitive qui explique comment une structure cognitive est créée à partir de deux autres déjà existantes, c'est-à-dire, à partir de deux espaces initiaux (*inputs*). Une projection partielle entre les deux espaces est établie et une correspondance entre les éléments analogues se forme. Ensuite, les deux espaces sont liés à l'espace générique qui se présente comme une structure abstraite servant à organiser les éléments analogues des espaces initiaux. Finalement, il se forme un quatrième espace, qui est le plus important, que l'on nomme le *blend*. Le *blend* contient une structure unique émergente qui n'existait pas dans les espaces initiaux. Voici les étapes du processus d'intégration conceptuelle :

1. **Correspondances entre les espaces d'entrée** : il s'agit d'une projection partielle entre les espaces d'entrée. On la dit « partielle » car il n'est pas nécessaire que la projection ait lieu avec tous les éléments présents dans les *inputs* comme nous le montre la figure ci-dessous :

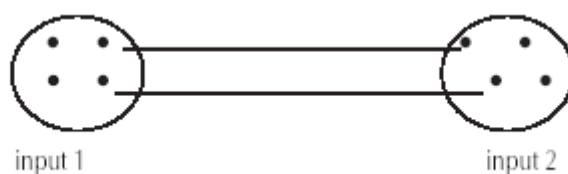


Figure 17. Correspondances entre les espaces d'entrée

2. **Espace générique** : L'espace générique contient ce que les *inputs* ont en commun. Cet espace reflète l'organisation abstraite qui se forme entre les espaces initiaux, comme on peut le vérifier ci-dessous :

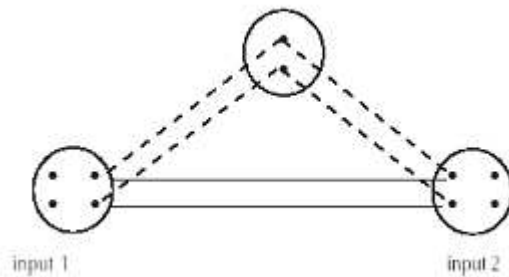


Figure 18. Espace générique

3. **L'espace intégrant, le *blend*** : Les inputs sont projetés partiellement dans ce quatrième espace. Des éléments qui avaient un correspondant peuvent être projetés ou pas et des éléments des espaces d'entrée peuvent fusionner en un seul élément dans le *blend*, ou peuvent être projetés séparément comme nous montre la figure :

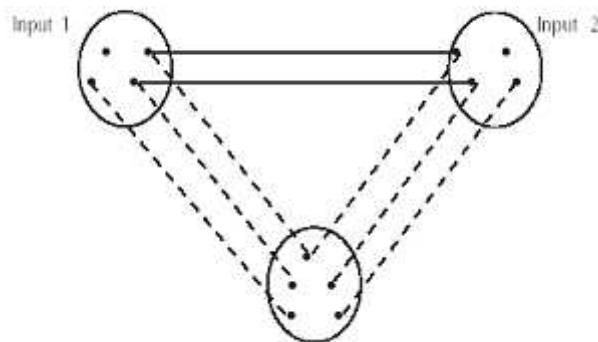


Figure 19. L'espace intégrant

4. Le *blend* possède une nouvelle structure propre qui émerge et qui n'existait pas dans les espaces d'entrée. Cette structure n'est pas donnée par les *inputs*, mais plutôt formée par eux. Le sens émergent se développe grâce à la composition, la complémentation, ou l'achèvement, et l'élaboration.

- Composition. La *composition* des éléments pris aux espaces d'entrée peut rendre possible, dans le *blend*, des rapports qui n'existaient pas dans les espaces d'entrée.

- « Complémentation » ou achèvement. Une composition minimale dans le *blend* peut être reconnue comme une partie d'un ensemble familier. La « complémentation » recrute cet ensemble pour compléter le *blend*. Des connaissances partagées de frames et modèles cognitifs idéalisés peuvent être transmis des inputs au *blend*, et des nouvelles relations peuvent naître par composition dans le *blend*.
- Élaboration. Nous élaborons le *blend* en le traitant comme une simulation dynamique qui se développe. Un travail cognitif peut se développer dans le *blend*, en fonction de la nouvelle logique instaurée.

On peut donner un exemple de l'intégration conceptuelle avec la phrase « Ce chirurgien est un boucher ». Cette phrase nous amène à utiliser deux espaces mentaux comme espaces d'entrée. Dans un espace se trouve quelqu'un qui est chirurgien, ce qui en fait un chirurgien typique. Dans l'autre, il y a le rôle d'un boucher typique.

Avant le commencement de l'intégration conceptuelle, une projection partielle et provisoire doit être construite entre les espaces d'entrée. Dans cette projection, qui est provoquée par l'expression « Ce chirurgien est un boucher », le chirurgien correspond au boucher. Mais le plus important dans cette intégration conceptuelle est la création d'un autre assemblage mental, d'un nouvel espace mental, qui est l'espace intégrant. L'intégration conceptuelle projette quelques éléments et relations à partir des espaces d'entrée sur l'espace intégrant, et cette projection est sélective. Dans ce cas, le chirurgien et le boucher sont projetés sur l'espace intégrant ; ils y sont intégrés, et un nouveau sens émerge dans l'espace intégrant. Ce nouveau sens est celui de l'incompétence. Dans les espaces d'entrée l'incompétence n'est pas présente car le chirurgien typique et le boucher typique ne sont pas des incompetents. L'incompétence n'apparaît que dans l'espace intégrant. On peut donc dire que l'intégration conceptuelle invente du sens.

Cette aptitude à inventer des nouveaux sens, on peut la voir tous les jours, dans les nouveaux sens des mots et des expressions créés par des jeunes, des artistes, des journalistes, etc. pour remplir un besoin linguistique ou simplement maintenir une communication fermée dans un certain groupe, comme certains groupes le font couramment avec l'argot. Analysons de près le nouveau sens du verbe « balancer », très utilisé aujourd'hui par certains pour signifier trahir, dénoncer quelqu'un... On a donc deux espaces d'entrée. L'un est l'espace du sens original du verbe, c'est-à-dire, le sens prototypique de « balancer ». Dans l'autre espace, on a le discours et l'événement, avec tous les éléments qui s'y insèrent.

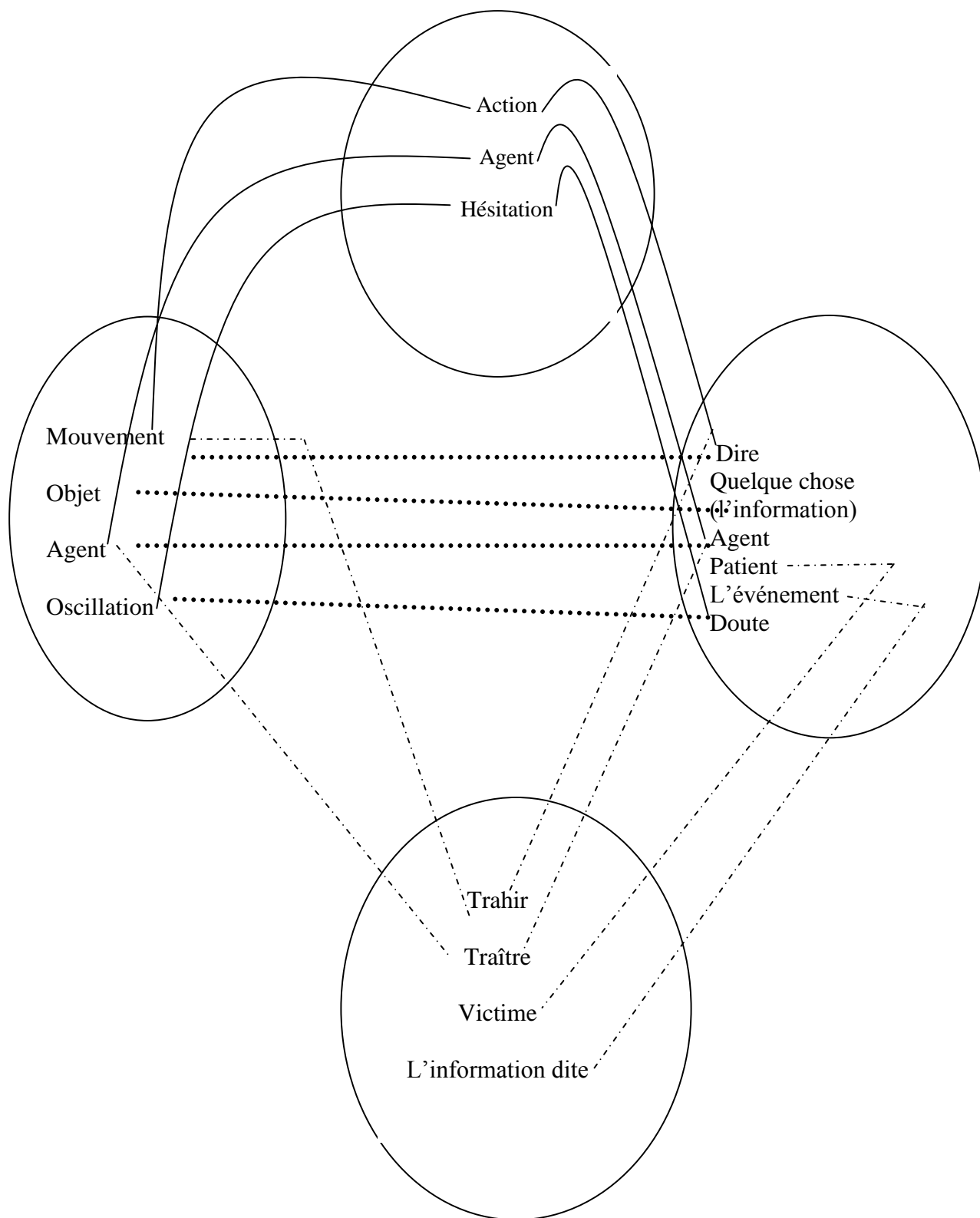


Figure 20. L'intégration conceptuelle – sens de balancer

Ferrari (2011 : 124) cite la construction XYZ, analysée par Turner (1991). Cette construction consiste en trois éléments nominaux qui avaient déjà été observés par Aristote dans la poétique. Les éléments Y et Z forment une construction possessive, connectée par la préposition « de ». Regardons l'exemple « Paris est le cœur de la France » :

[Paris] est [le cœur] de la [France]

(X) (Y) (Z)

La ville de Paris est présentée comme le cœur du pays, la France, entraînant de cette façon une série d'inférences positives par rapport à sa valeur en tant que ville. En plus des trois éléments X, Y et Z, il y en a un quatrième nommé W qui n'est pas présent dans la construction, mais il est un élément essentiel pour l'interprétation de la phrase. Voici la représentation de cette idée.

(a) Paris ↔ France

X Z

(b) Cœur ↔ Corps humain

Y W

Regardons la représentation adaptée de Ferrari (2011 : 125)

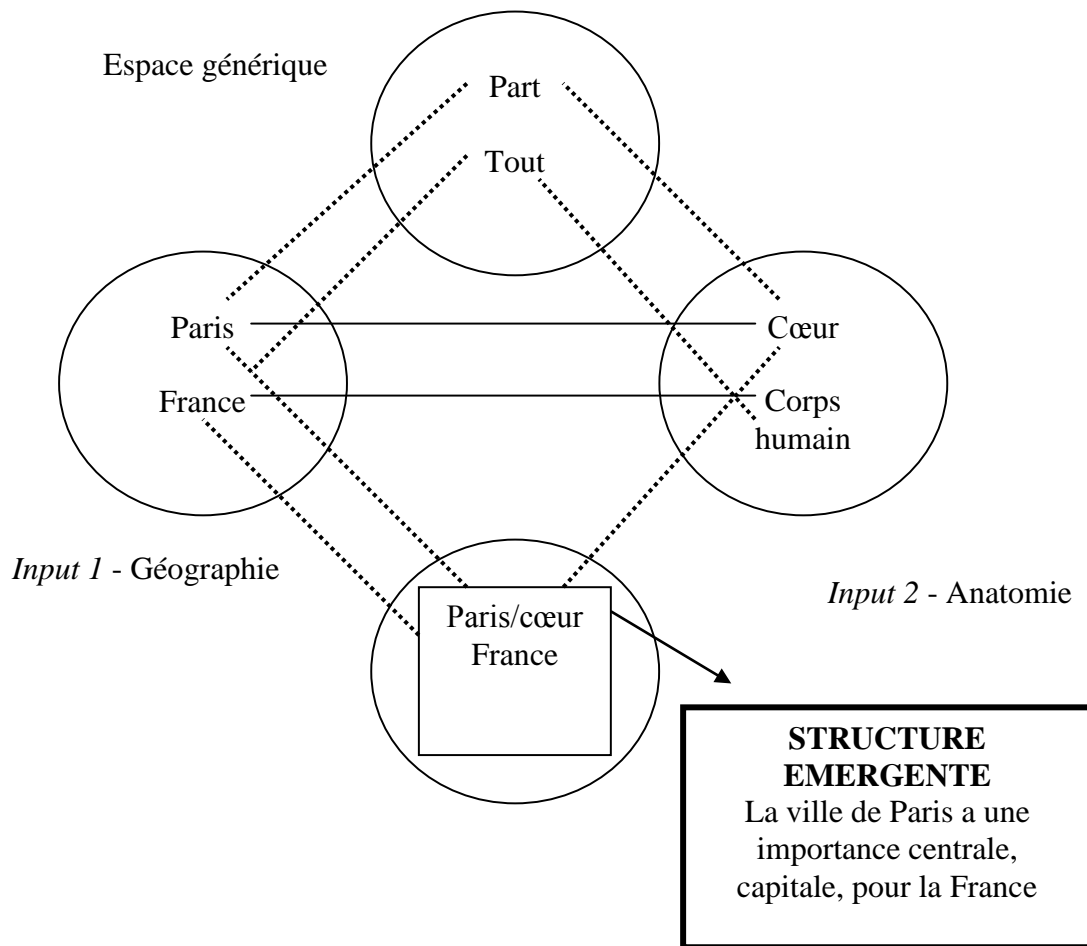


Figure 21. L'intégration conceptuelle - métaphore

Dans la représentation ci-dessus, on peut observer la correspondance analogique entre les éléments des espaces de la géographie et de l'anatomie. Dans le *blend*, il y a une intégration conceptuelle entre Paris et cœur. On a donc une structure émergente qui autorise la conclusion que Paris est une ville essentielle pour la France.

Dans certains contextes, le langage peut être utilisé sous le format d'une structure dialogique, dans laquelle le locuteur « force » une activité interactive et se place comme locuteur et auditeur dans un temps et un espace discursif précis. Fauconnier (1997) illustre ce type de processus d'intégration conceptuelle avec l'exemple nommé « débat avec Kant » où un professeur de philosophie dit à ses élèves :

*I claim that reason is a self-developing capacity. Kant disagrees with me on this point. He says it's innate, but I answer that's begging the question, to which he counters, in Critique of Pure Reason, that only innate ideas have power. But I say to that, what about neuronal group selection? And he gives no answer.*²⁸

Dans cet exemple, Fauconnier nous montre qu'il y a une intégration conceptuelle puisque les paroles du philosophe sont employées à la place de celles de Kant. Dans l'exemple ci-dessus le philosophe contemporain affirme que Kant n'est pas d'accord avec lui, alors qu'ils ne se sont jamais vus. Voici le phénomène représenté :

²⁸ Je pense que la raison est une capacité d'auto-développement. Kant n'est pas d'accord avec moi sur ce point. Il dit que la raison est innée, mais je réponds que cette affirmation est dénuée de sens, ce à ce quoi il s'oppose dans la *Critique de la raison pure*, où il défend que seules les idées innées ont du pouvoir. Mais à propos de ce sujet je dis : et la sélection groupée des neurones ? Et lui, il ne me répond pas (ma traduction).

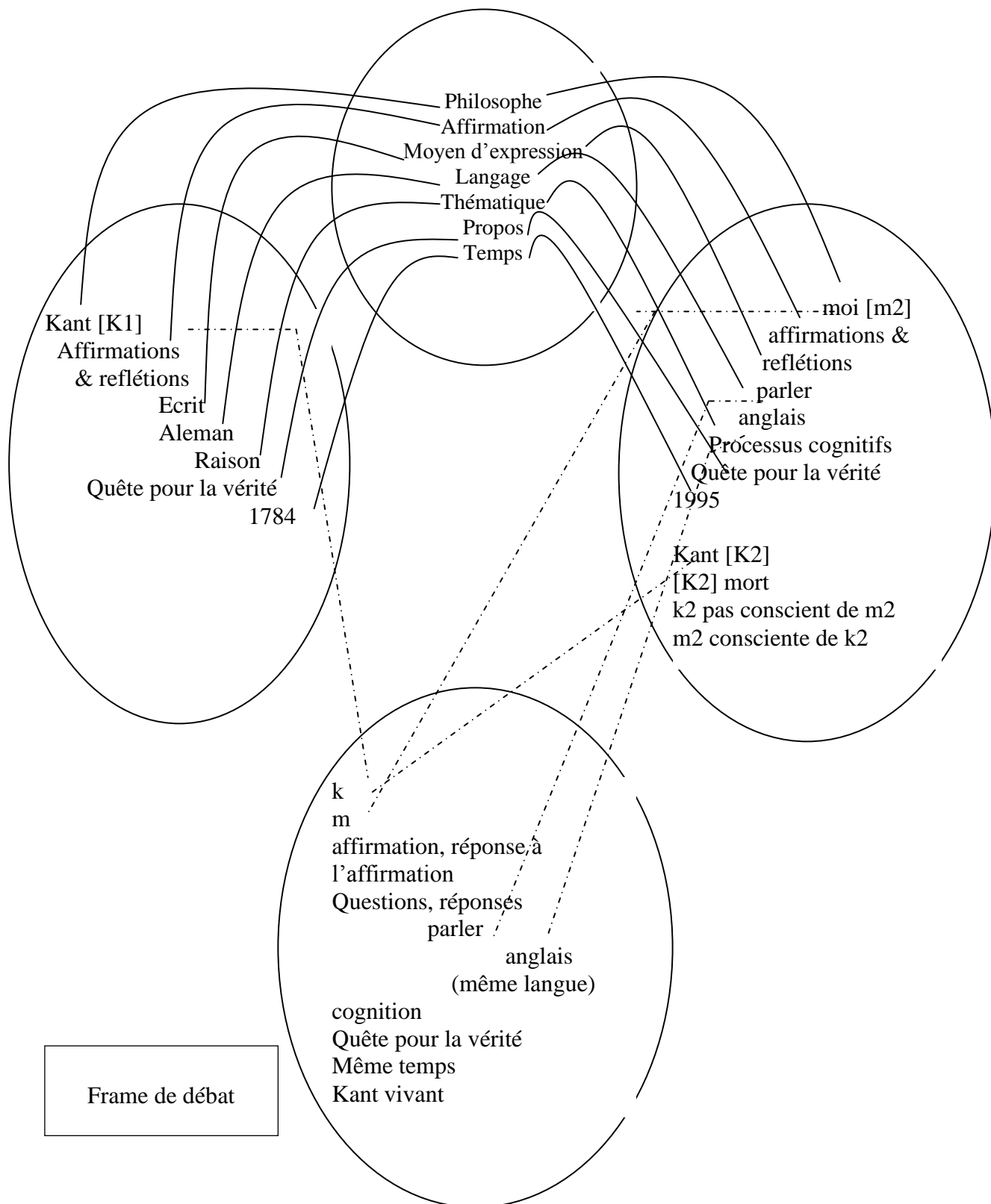


Figure 22. Le débat avec Kant

Dans la représentation ci-dessus, figurent deux espaces d'entrée : dans le premier se trouve le philosophe moderne et ses assertions et dans l'autre, Kant et ses écrits. L'espace générique est constitué d'un philosophe qui réfléchit et défend ses idées, à quoi s'ajoutent un mode d'expression, une langue spécifique, etc. Dans l'espace du *blend*, Kant et le philosophe contemporain se rencontrent conceptuellement. Cet espace synthétique reçoit des espaces d'entrées une pluralité d'informations : le philosophe Kant, la langue anglaise, le moment où le professeur réalise le discours, et les idées de Kant. Néanmoins, le *blend* ne prend pas en compte certains éléments, comme le fait que Kant soit mort, par exemple. Le frame de débat est établi pour mettre « face à face » Kant et le professeur dans une confrontation simultanée dans laquelle Kant est tenu en échec par le philosophe contemporain.

La notion d'intégration conceptuelle se présente comme un outil théorique important en ce qui concerne l'analyse de phénomènes syntactiques, sémantiques et pragmatiques. Cette notion nous semble très importante pour ce travail et nous utiliserons pour élucider des faits de stratégies de persuasion dans le discours religieux.

5.7 La métaphore : Un phénomène important pour la linguistique cognitive

La linguistique cognitive, différemment d'autres approches, donne une grande importance à la métaphore, en l'analysant non pas comme un type de figure du langage, mais comme un processus fondamental dans l'usage quotidien de la langue. Ce chapitre se base sur Ferrari (2011) et Lakoff (1980) pour montrer les différentes contributions de la linguistique cognitive à l'analyse de la métaphore.

La métaphore n'a longtemps été vue que comme une forme spéciale du discours tournée vers le langage littéraire, mais le livre de Lakoff et Johnson *Metaphors we live by* (1980) bouscule ce paradigme et donne naissance à la théorie de la métaphore conceptuelle. Les auteurs y fournissent un certain nombre d'évidences expérimentales sur le caractère routinier des métaphores, qui ne concernent pas seulement la parole, mais aussi la pensée et l'action.

D'après Ferrari (2011 : 91), la métaphore est intimement liée à notre notion de perspective, dans la mesure où différentes façons de concevoir des phénomènes particuliers sont associées à différentes métaphores. L'auteur donne quelques exemples qu'on peut utiliser pour parler métaphoriquement du concept d'affection :

- **Température** →
 - Le directeur est une personne froide.
 - Elle a été reçue chaleureusement par ses amis.

- **Éloignement d'espace** →
 - Je me sens plus proche de lui.
 - Je la trouve distante.
 - Elle est inaccessible.

De la même façon une discussion peut être vue comme :

- **Un immeuble** →
 - Cela soutient ce que je vous dis.
 - Son argument a été démoli.

Comprendre un raisonnement peut être conçu comme :

- **Suivre quelqu'un** → Je n'arrive pas à accompagner ton raisonnement.
Cette discussion m'a laissé un peu perdu.

- **Une guerre** → Il a attaqué mes points faibles.
J'ai détruit ses arguments.

Comme nous le montrent bien les exemples ci-dessus, la métaphore est un mécanisme qui englobe la conceptualisation d'un domaine d'expérience en termes d'un autre. De cette manière, pour chaque métaphore, il est possible d'identifier un domaine source et un domaine cible. Le domaine source concerne les propriétés physiques et des domaines relativement concrets de l'expérience, alors que le domaine cible a tendance à être plus abstrait. Voici le schéma du premier exemple :

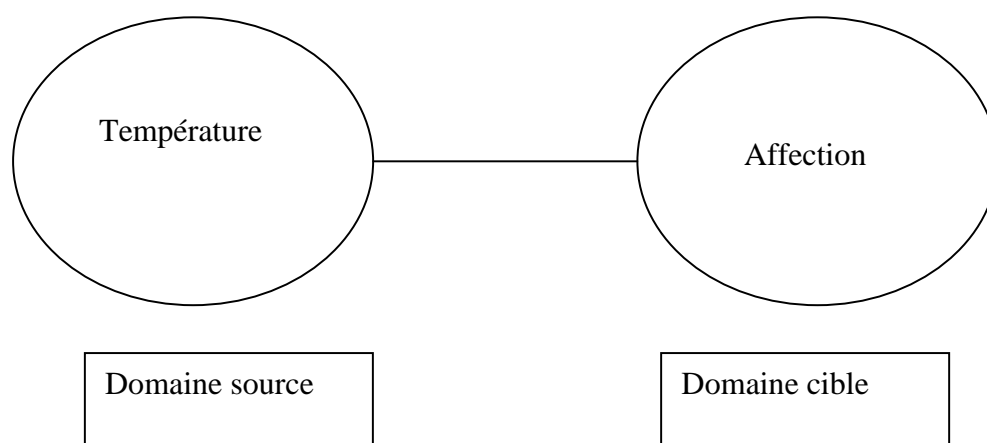


Figure 23. Domaines de la métaphore

Ferrari (2011) analyse aussi une autre métaphore très courante qui est celle qui nous permet de concevoir le temps en terme d'espace ou de mouvement à travers l'espace. Dans ce cas il y a deux possibilités : le temps est admis comme un lieu vers lequel l'ego se déplace ou comme une entité qui se déplace dans l'espace vers l'ego.

Voici les exemples :

1) Le temps comme lieu :

- On approche de Noël.
- Il est arrivé à la dernière minute.

2) Le temps comme entité :

- Noël approche.
- Le temps ne s'arrête pas.
- Cette année passe trop vite.

Le fait que dans une même langue, le temps puisse être conçu de deux façons différentes, nous montre le caractère métaphorique de sa conceptualisation. Ferrari explique que comme nous ne pouvons pas accéder au temps à travers nos sens (la vision, l'ouïe, le toucher, l'odorat ou le goût), nous faisons appel à notre connaissance de base expérientielle concernant l'espace et projections vers un domaine plus abstrait.

On peut ajouter d'autres métaphores qui lient le domaine abstrait du temps à d'autres champs de l'expérience, comme dans la formule « le temps c'est de l'argent ».

- Je suis en train de perdre mon temps.
- Ce raccourci nous fait gagner du temps.
- Comment dépenses-tu ton temps ?

Ces énoncés nous montrent encore une fois que l'essence de la métaphore consiste à prendre un domaine expérientiel et à l'utiliser dans les termes d'un autre domaine. Comme l'a bien résumé Ferrari, le langage utilisé pour parler de concepts abstraits, comme le temps par exemple, n'a rien de poétique, de rhétorique ou de très soutenu. On parle de cette manière parce qu'on comprend les événements temporels comme des projections de domaines relativement concrets de notre expérience physique de base sensori-motrices.

Un autre cas classique qui montre comment un concept métaphorique peut être associé à notre expérience a été observé par Reddy (1979). Il s'agit de la métaphore de la conduite (dans le sens de conduire quelqu'un ou quelque chose). Reddy donne l'exemple du concept de la communication que l'anglais traite à beaucoup de métaphores empruntées au domaine de la tuyauterie ou de la canalisation (les idées qui ne passent pas, le concept qui fait son chemin, etc.). Il observe que le langage utilisé pour la communication verbale est structuré par les métaphores suivantes :

- Les idées (ou le sens) sont des objets.
- Les expressions linguistiques sont des conteneurs.
- Communiquer est envoyer.

Selon les analyses faites en anglais, 70% des expressions utilisées pour parler de la communication verbale sont des exemples de métaphores de la conduite. On trouve des expressions semblables en français et en portugais :

- Il a été difficile de lui passer mon idée.
- Je lui ai donné mon idée.
- C'est très difficile de mettre mes idées en discours.
- Il me faut mettre les idées sur le papier.
- Tes mots sont vides.

Dans ces exemples on peut s'apercevoir que le locuteur est celui qui met les objets (les idées) dans des conteneurs (les mots) et qui les envoie (à travers un conduit) à l'interlocuteur qui, à son tour, doit retirer ces objets (les idées) des conteneurs (les mots) pour arriver à l'interprétation de la phrase.

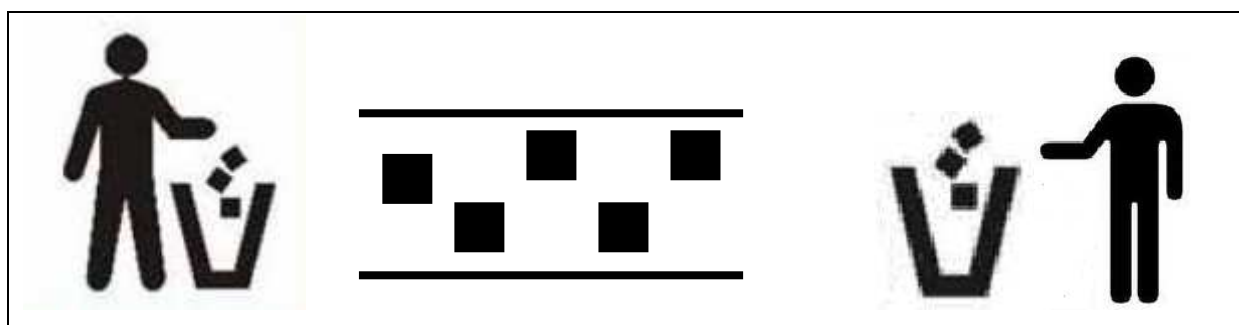


Figure 24. Interprétation d'un énoncé

5.8 La théorie des actes de langage sous l'aspect cognitif

Dans le chapitre précédent nous avons vu que les philosophes Austin et Searle considéraient les actes de langage comme des actes accomplis par le locuteur à travers le langage. À cette vision, s'ajoute celle de Marmaridou, selon laquelle, les actes de langage sont comme des structures modificatrices du monde : « *these acts have also been viewed as utterances before and after the occurrence of which the world is not the same* » (MARMARIDOU 2000 : 209).

Il est très important de noter que les actes de langage ont une double nature : ils sont en même temps des actes et des paroles, et ces éléments sont indissociables. Des actes peuvent être exécutés à travers le langage, mais il faut se rappeler qu'un acte en lui-même n'est qu'un acte, et pas un acte de langage. Dans cette optique, on peut observer qu'il y a une forte liaison entre le discours et les actes qui sont utilisés pour l'accomplissement des actes de langage. Le locuteur est donc l'agent de l'action, alors que l'auditeur est la personne affectée par l'acte de langage. La présence de ce dernier est implicite et proéminente en même temps et aussi importante que celle du premier. Marmaridou classe l'auditeur comme patient pour deux raisons :

Regardless of whether the act concerns the addressee himself, it is however addressed to him in a way that the speaker's utterance acknowledges and further contributes to the construction of the addressee's role as an agent of subsequent verbal or non verbal action or inaction.²⁹ (MARMARIDOU 2000 : 209)

Locuteur et auditeur sont tous les deux des êtres sociaux qui produisent des actes associés à leurs expériences humaines et socioculturelles. Il fait partie de l'expérience humaine d'agir à travers la communication verbale, pour prolonger l'utilisation de l'appareil physique et produire des effets sur l'environnement.

En fait, la conceptualisation des actes de langage est reflétée dans un MCI particulier qui est défini de la manière suivante : Le MCI des actes de langage conçoit les énonciations

²⁹ Bien que l'acte s'intéresse à l'auditeur en lui-même, l'acte est dirigé vers lui de façon que le discours du locuteur aide à la construction du rôle de l'auditeur comme un agent d'actions ou d'inactions verbales ou non verbales (ma traduction).

comme fondamentalement liées aux actions. Le contenu propositionnel qui caractérise le MCI a une double nature : il y a un agent d'abord effectuant une action qui affecte un état de choses afin que le rôle du destinataire soit établi selon un chemin particulier à travers une convention linguistique et socioculturelle. Deuxièmement, il y a un locuteur qui se communique verbalement avec son auditeur dans le cadre des objectifs socioculturels définis lors de l'interaction. Le MCI des actes de langage est donc, en même temps, un modèle d'action et un modèle de langage. Marmaridou nous rappelle que beaucoup de difficultés éprouvées par les philosophes dans la théorie des actes de langage résident dans cette double nature. Néanmoins, avec les MCI's ce n'est plus dorénavant une difficulté, mais une complémentarité. Cette double nature dit beaucoup à propos des actes de langage.

La difficulté d'Austin pour distinguer entre les performatifs et les constatifs est due à cette double nature. D'après la proposition de Marmaridou, les énonciations sont associées aux actions et entraînent des actes de langage. Constatif (concernant les constatifs) constitue seulement un type de telles actions. Des énonciations exécutent des actes de langage (performatifs) comme les philosophes l'avaient soutenu. Mais ce qu'ils n'avaient pas expliqué, c'est que les performatifs constituent un modèle idéalisé, une simple possibilité parmi d'autres, qui ne correspond pas toujours à la réalisation linguistique. Les actes de langage peuvent être plus ou moins proches de ce modèle idéalisé. Les performatifs et les constatifs sont des actes de langage néanmoins les premiers sont plus prototypiques que les derniers.

Contrairement à ce qu'on peut penser, Austin et Searle ont remarqué la conceptualisation idéalisée des actes de langage. Austin fait la distinction entre les énoncés constatifs et performatifs en termes de « *abstracting away* ». Il trouve des aspects performatifs parmi les constatifs et vice-versa, en admettant de cette manière une idéalisation des deux catégories.

Searle est conscient qu'il y a une instance idéalisée des actes de langage, mais il traite cet aspect comme un besoin méthodologique. « *Apparently, he (Searle) fails to see that the category of speech acts also concerns utterances that correspond very poorly to the ideal cases, while still legitimately belonging to his category and awaiting treatment*³⁰ » (MARMARIDOU 2000 : 210).

³⁰ Apparemment, Searle n'arrive pas à voir que la catégorie des actes de langage contient les discours qui ne correspondent pas bien aux cas idéaux. Searle garde encore ces cas dans la catégorie, en attendant une solution (ma traduction).

Une conséquence de cette nouvelle proposition des MCI's des actes de langage et de la double nature de cette catégorie concerne la lexicalisation des actes. Puisque, selon le MCI, les actes de langage affectent ou changent un état de choses, ils correspondent à des expériences que le cerveau humain cherche naturellement à établir en termes de catégorie lexicale. Ces actions constituent donc des scènes expérientielles qui évoquent les « *frames* » lexicaux qui constituent et reflètent eux aussi des actions et sont évoquées par eux.

Les verbes qui constituent des actions (tels que parier, s'excuser, baptiser, etc.) et les verbes qui nomment des actions (tels que argumenter, insulter, etc.), sont tous les deux des verbes qui évoquent certaines scènes d'expérience. Il s'ensuit que l'identifiabilité socioculturelle des actes, comme le prévoit le MCI, et la lexicalisation socioculturellement motivé des actes entraînés par des MCI's, conventionalise la catégorie au niveau de sa définition.

Étant donné que le MCI des actes de langage proposé est en même temps un modèle d'action et de parole, les conditions appropriées d'action et de parole doivent coïncider quand l'acte est exécuté par une unité lexicale.

En se basant sur la théorie des espaces mentaux de Fauconnier, Marmaridou suggère que les verbes des actes de langage créent un espace dans lequel l'énoncé est inséré. Par exemple, l'énoncé « je vous condamne à 10 ans de travaux forcés » est significativement différent de « si vous commettez ce crime, vous aurez dix ans de travaux forcés », étant donné que le premier a comme introducteur d'espace le verbe « condamner » et le deuxième la construction conditionnelle. La force illocutoire de chaque énoncé est donc différente.

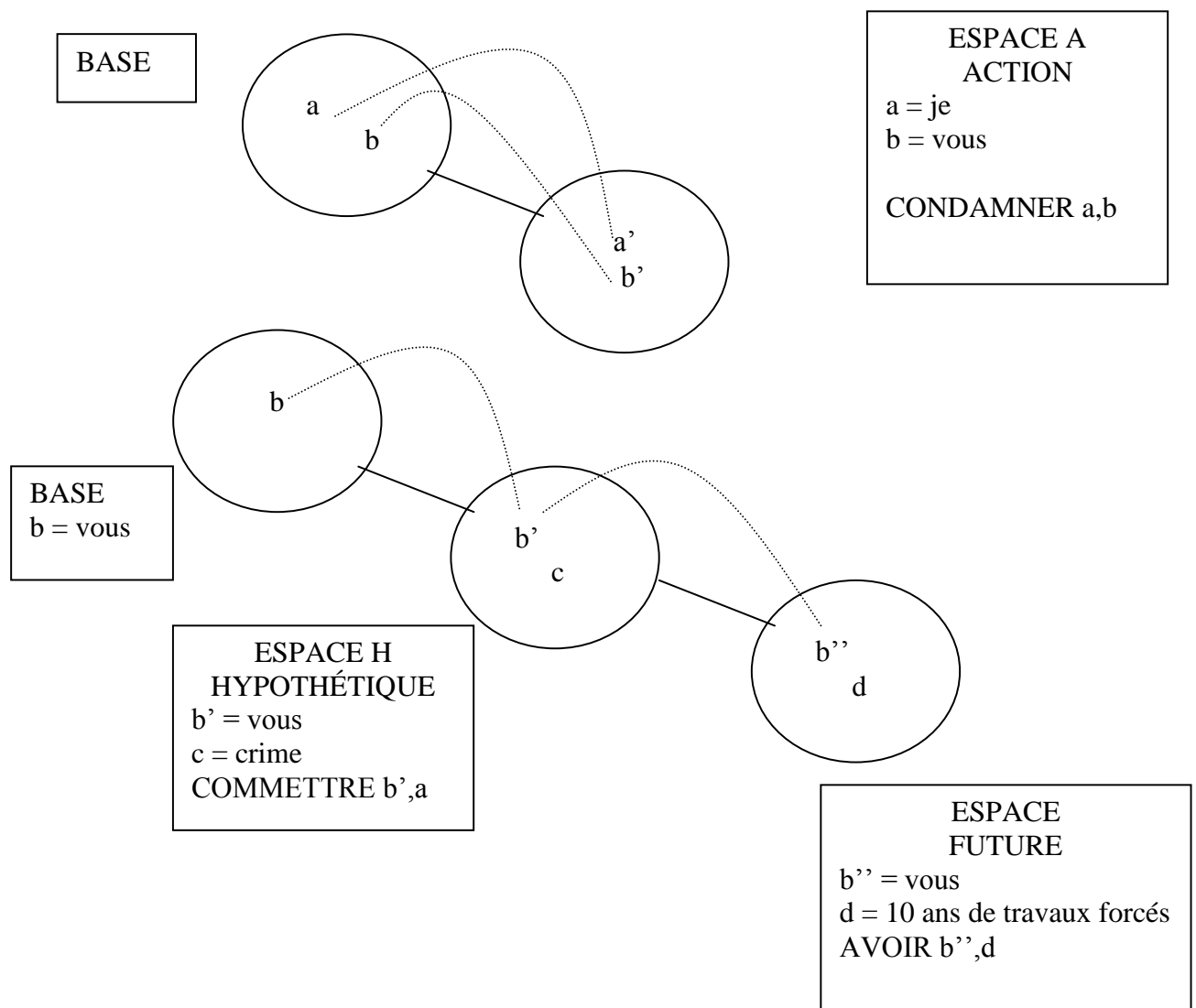


Figure 25. Création des espaces

En considérant les verbes d'acte de langage comme des introducteurs d'espaces mentaux, on admet une plus large possibilité de variation en ce qui concerne la force illocutoire des énoncés en cas d'absence de tels verbes. Quand un verbe d'acte de langage, en dehors de l'acte exécuté fait aussi partie d'un « rituel », comme dans une condamnation ou un mariage, il est indispensable que, dans la procédure, l'espace soit explicitement construit pour le succès de la performance de l'acte. De quelque manière que ce soit, si l'apparition du verbe ne fait pas partie de ce rituel, alors l'espace peut à nouveau être construit par un verbe d'acte de langage ou alors il peut être construit pragmatiquement en termes d'un cadre institutionnel dans lequel l'acte et le rôle social des interlocuteurs sont exécutés dans une activité particulière.

Marmaridou explique que le MCI des actes de langage est structuré à travers un ensemble de métaphores qui projettent le concept de force physique³¹ dans le domaine du langage, en liant donc, les deux niveaux dans lequel les actes de langage sont appréhendés. D'après les explications de Marmaridou, on peut conclure que le MCI de l'acte de langage est le résultat de l'intégration de deux MCIs : celui d'action et du langage. Voici les éléments que les structurent :

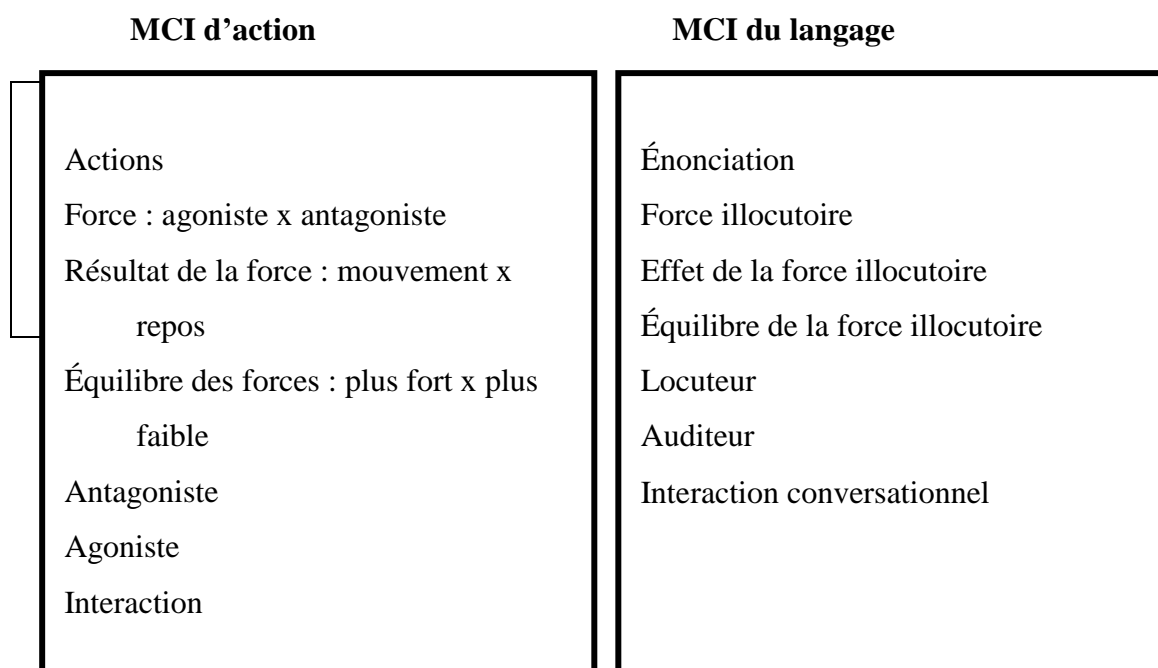


Figure 26. L'intégration des MCI's

³¹ Dans l'acte de langage, l'agent change un état de choses et il le fait intentionnellement. Il fait partie de l'expérience humaine qu'on veuille changer intentionnellement des choses en s'en servant de la force physique sur les objets. Les changements sont donc possibles grâce à cette force. L'expérience corporelle de la force est très importante pour le fonctionnement de notre environnement physique et elle contribue pour la compréhension d'autres domaines abstraits de l'expérience. Pour donner un exemple, l'être humain comprend le raisonnement en termes de force. On parle souvent de « force de la raison » ou de « mettre à la raison », c'est-à-dire, par la force ou l'autorité.

Après avoir proposé un MCI pour les actes de langage structuré par des schémas d'images et des métaphores ; Marmaridou a expliqué comment le MCI donne lieu à des effets prototypiques dans la catégorie. En fait, la convention dans les actions sociales et les énoncés est un aspect essentiel pour déterminer le degré de prototypicité développée par le MCI. Il est important d'expliquer que les actes de langage et ses constructions peuvent être utilisés de manière descriptive ou performative. Par exemple, l'énoncé « vous êtes maintenant mari et femme » peut être prononcé lors d'une cérémonie de mariage et il aura donc une force performative. Ou alors cet énoncé peut simplement être utilisé pour décrire un état de choses. « La même construction linguistique peut être utilisée dans une variété de contextes, avec des différentes forces illocutoires qui sont établies par les locuteurs lors de l'interaction » (MARMARIDOU 2000 : 217).

Comme on l'a déjà mentionné auparavant, les interlocuteurs exécutent des actes à travers la manipulation du contenu propositionnel. Les conventions jouent un rôle important dans de telles manipulations, car elles tendent à restreindre les options de contribution du destinataire pour les actes de langage. Les actes de langage les plus prototypiques sont conventionalisés socioculturellement et linguistiquement, alors que les moins prototypiques se basent davantage sur l'interaction qui donne l'intensité de la force illocutoire.

L'énoncé « peux-tu me passer le sel ? » qui est un cas typique d'acte de langage indirect, correspond au MCI moins prototypiquement, puisque dans le sens d'une demande, cet énoncé est plus du côté socioculturel que du côté de la convention linguistique. Les actes de langage indirects, qu'ils soient une promesse, une proposition, une demande ou une suggestion, possèdent des structures métonymiques que le locuteur peut exécuter comme un acte de langage. C'est-à-dire que l'énoncé cité ci-dessus a une relation de contiguïté avec l'action de passer le sel concrètement. Le sens premier de l'énoncé (capacité de passer le sel) est donc une condition préalable pour la réalisation de la demande indirecte.

La proposition de l'analyse expérientielle des actes de langage soutient la vision que les conventions socioculturelles sont intériorisées en termes de langage comme une représentation symbolique de l'expérience physique. Cette intériorisation est possible car les êtres humains comprennent l'usage du langage comme action en termes d'un modèle cognitif idéalisé particulier et de projections métaphoriques particulières. Par ailleurs il a été démontré que des raisonnements métonymiques en dehors des actes de langage indirects, contribuent aussi à la construction discursive des rôles sociaux pendant l'interaction. En outre, ces conclusions consolident la position présentée par Marmaridou.

L'auteur n'a pas parlé dans son livre d'intégration conceptuelle concernant les actes de langage. Néanmoins, l'utilisation du langage comme action explicitée par Marmaridou

peut être représentée en termes d'intégration conceptuelle. Cette représentation aide à élucider le phénomène et nous sera utile dans la troisième partie de ce travail. Voici le schéma :

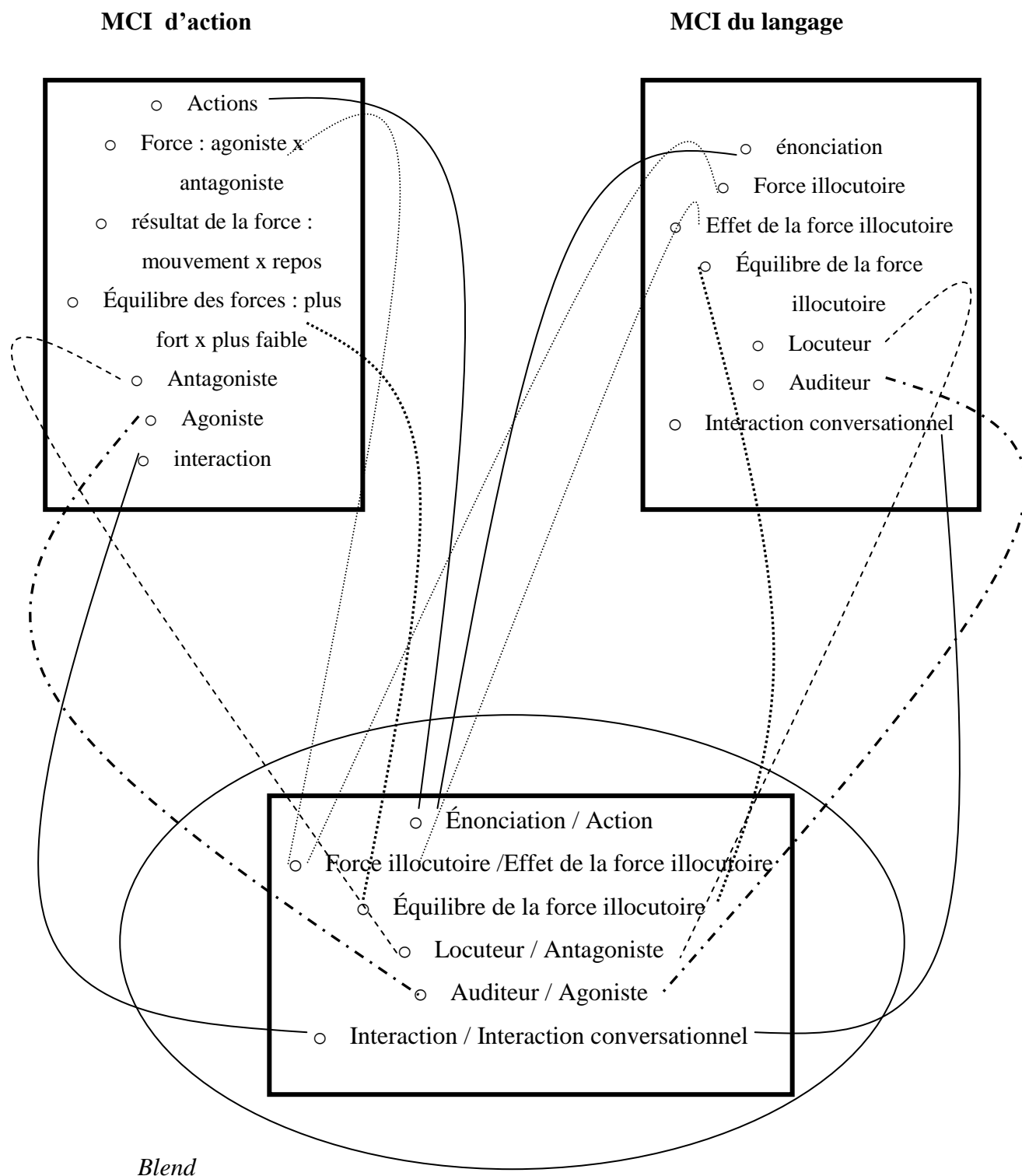


Figure 27. L'intégration conceptuelle dans l'acte de langage

III – CADRE MÉTHODOLOGIQUE

Dans ce travail nous abordons le discours de la persuasion afin d’identifier les stratégies persuasives utilisées par le locuteur. Cela implique une étude du fonctionnement de la persuasion dans le discours oral. Nous développons cette thèse à partir d’un corpus religieux qui sera défini dans ce chapitre. Nous définirons aussi la méthode adoptée pour la collecte des données, la taille du corpus utilisé, et les difficultés rencontrées tout au long du travail. Dans le cadre méthodologique, nous exposerons les procédures qui ont orienté notre pensée.

1. Préambule : le protestantisme

Le protestantisme est né de l’opposition au catholicisme romain pendant le moyen âge. Cette rupture avec le catholicisme a été appelé la Réforme et a été menée par quelques théologiens dont les noms principaux sont Calvin et Luther. Ce mouvement a vu son apparition plus précisément au 16^e siècle, d’une volonté de réforme de l’Église d’Occident, dans le but de revenir à la foi chrétienne initiale. Le protestantisme est une confession chrétienne, basée sur la vie et les paroles de Jésus de Nazareth. Regardons ci-dessous les diverses branches de la Réforme (source : <http://levigilant.com>)

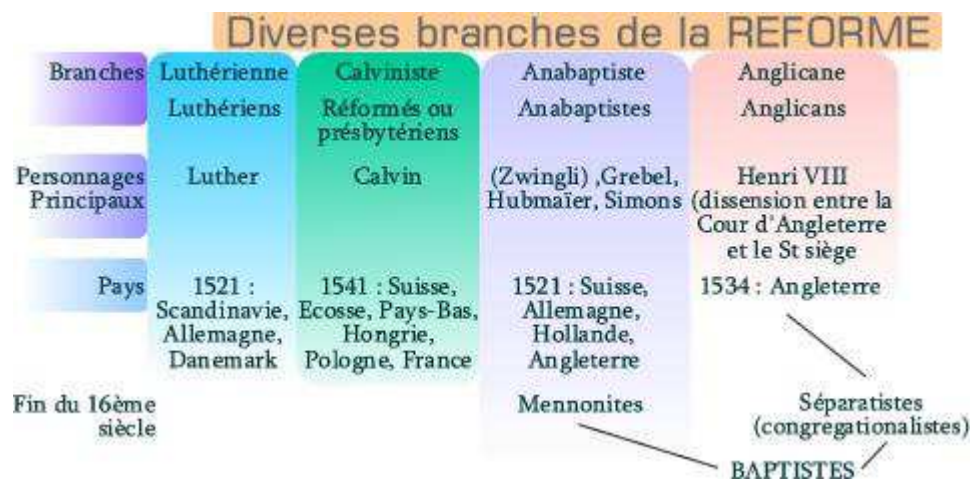


Figure 28. Les branches de la Réforme

L'apparition du protestantisme a été marquée par des guerres violentes en Europe. En France, le roi Henry IV apportera la paix avec l'Édit de Nantes. De cette Réforme sont issus les trois principaux courants protestants : luthérien, calviniste et anglican. Le point commun de ces courants est le refus de l'autorité absolue du pape et le retour à la foi.

Les protestants partagent les six points fondamentaux suivants :

Sola gratia (« par la grâce seule ») :

Dieu offre gratuitement son amour à l'homme, même si celui-ci ne peut pas mériter son salut auprès de Dieu. C'est cette grâce qui rend l'homme capable d'aimer lui aussi. De cette façon, la valeur d'une personne dépend seulement de l'amour de Dieu, et non pas de ses qualités, ni de son mérite, ni de son statut social.

Sola fide (« par la foi seule ») :

Le don de la foi se fait à l'occasion d'une rencontre personnelle avec Dieu, en Jésus-Christ (sans intermédiaires). Pour les uns la foi peut surgir brusquement et pour les autres être le fruit d'un cheminement. Chacun la vit de manière particulière, comme sa réponse à la déclaration d'amour de Dieu.

Sola scriptura (« par l'Écriture seule ») :

La Bible est le seul guide car elle est porteuse de la parole de Dieu. Elle est éclairée par la prédication de ministres appelés par l'Église et formés par elle.

Soli Deo gloria (« à Dieu seul la gloire ») :

Il n'y a que Dieu qui soit sacré, divin ou absolu.

Ecclesia semper reformanda (« l'Église doit se réformer sans cesse ») :

Les institutions ecclésiastiques sont des réalités humaines, elles peuvent donc se tromper. Ainsi, les Églises doivent sans cesse porter un regard critique sur leur propre fonctionnement et leur propre doctrine, à partir de la Bible.

Sacerdoce universel :

Principe de la Réforme protestante, que Luther considère comme central, selon lequel chaque baptisé est « prophète, prêtre et roi » sous la seule seigneurie du Christ. Ce concept anéantit les principes de hiérarchie au sein de l'Église. Les femmes ont accès aux ministères des églises protestantes. À la différence de de l'église catholique, l'église protestante accepte des pasteurs femmes.

Les principales pratiques du protestantisme sont semblables à celles du catholicisme, comme la prière, le culte dominical, la lecture de la bible et la participation à la Sainte-Cène (qui correspond à l'Eucharistie du catholicisme). Concernant les différences avec le catholicisme, le protestantisme n'est pas adepte du signe de la croix et n'utilise pas l'eau bénite ; le baptême se fait en général à l'âge adulte ; les protestants ne reconnaissent pas l'autorité du pape ; lors de la Sainte-Cène ils ne croient pas à la transformation physique et matérielle du pain et du vin (la transsubstantiation) ; ils ne croient pas à l'existence du purgatoire et ne réalisent pas la canonisation ; les protestants ne font pas appel à des intercesseurs comme Marie par exemple ; le mariage des pasteurs est autorisé, voire conseillé.

Ce n'est qu'à partir du XIX^e siècle qu'on verra le protestantisme se développer dans des voies différentes. En France on trouve des églises réformées qui sont héritières de Calvin, les églises luthériennes qui sont héritières de Luther, les églises évangéliques qui se composent en plusieurs branches et les églises pentecôtistes de type charismatique nées au XX^e siècle aux États-Unis.

Le protestantisme évangélique est plus conservateur que le protestantisme pur (c'est-à-dire protestantisme des origines) au niveau théologique. Le terme « évangélique » vient de l'« évangile » qui était employé par les chrétiens catholiques et protestants pour désigner la Bible. Une caractéristique importante des évangéliques est l'importance qu'ils accordent à la conversion individuelle, faite d'après un choix personnel suite à une rencontre avec le Christ et impliquant donc un changement de vie.

Aujourd'hui les dénominations évangéliques sont nombreuses en France et dans le monde. Dans l'hexagone, on compte près de 450 000 évangéliques. C'est la branche chrétienne qui se développe le plus en France et dans le monde. Les principales dénominations sont : les baptistes, les mennonites, les adventistes, les méthodistes, les pentecôtistes, les assemblées de frères, les juifs messianiques, les églises du réveil, les

évangéliques libres, entre autres. Voici l'évolution des évangéliques telle que l'indique le *Figaro* du 30 octobre 2009 :

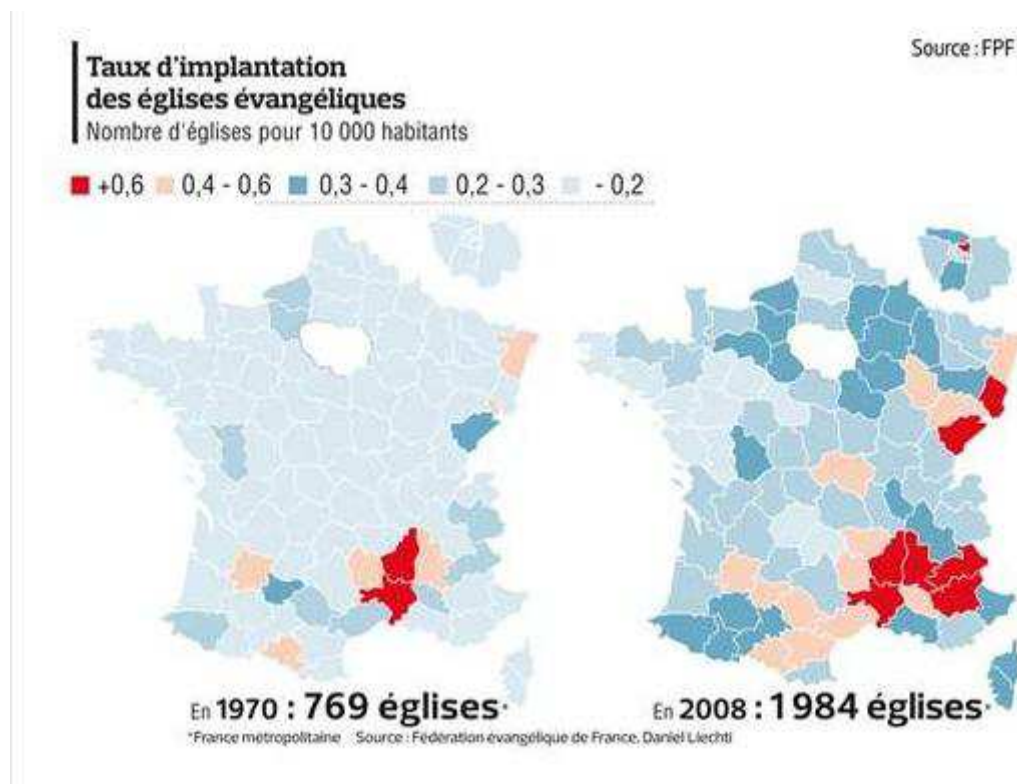


Figure 29. Évolution des églises évangéliques en France

En France, il y a plus de 2000 églises et dans le monde les évangéliques sont estimés à plus de 400 millions : 116 millions en Afrique, 133 en Asie, 94 en Amérique du Nord, 55 en Amérique Latine, 7 en Océanie et 3 millions en Europe. Il est important de ne pas confondre les mots *évangélique* et *évangéliste* car cette dernière appellation désigne des professionnels de l'évangélisation, qu'ils soient protestants, catholiques ou évangéliques.

2. Le recueil de données

La période de recueil de données s'est déroulée d'août 2009 à septembre 2010, soit pendant une période de treize mois. J'ai analysé un total de 18 prêches qui totalisent environ 10 heures d'enregistrements audio. Les données ont été récoltées sur le site Internet <http://www.sermoncloud.com/eglise-evangelique-de-vernon>. Ci-dessous la plateforme du site *sermon cloud* :

The screenshot shows the Sermon Cloud website interface. At the top, there is a navigation bar with the text "CONNECTING PEOPLE TO THE GOSPEL" and a search box with a "GO" button. Below this, the main heading reads "Sermons from Eglise Evangelique de Vernon".

The main content area is divided into several sections:

- Web Site:** A link to "Eglise Evangelique de Vernon".
- Sermon Feed:** A link to "Subscribe via RSS".
- Total Sermons:** 31
- Total Amens:** 6
- Map:** A map of Europe with a red pin indicating the location of Vernon, France. The map is powered by Google and includes labels for "London", "Netherlands", "Germany", "Belgium", "France", "Munich", "Aust", "Cze", "Crc", "Hamburg", "Berlin", "Bay of Biscay", and "Map data ©2012 Tele Atlas - Terra".
- ORDER EGLISE EVANGELIQUE DE VERNON SERMONS BY:** Links for "Recent", "Downloads", and "Amens".
- Sermon List:** Two sermon entries are visible:
 - 060312 - La mère de bon sens:** Posted on Jun 3, 2012 by Jean-Pierre Stanicki. Downloads: 19. Includes a "Comments(0)" link and icons for audio, download, list, and RSS.
 - 27.05.12 - Le feu:** Posted on May 27, 2012 by Michel Dassonville. Includes a "Comments(0)" link.
- Right Sidebar:** Contains several promotional boxes:
 - Welcome:** A blue box with the text "Welcome to Sermon Cloud. Please Log In, or Create an Account."
 - Eglise Evangelique de Vernon:** A blue box with the church's name.
 - Sponsors:** A blue box with the text "Sponsors".
 - IS IT TIME TO UPGRADE YOUR CHURCH WEBSITE?:** A blue box with the "eklesia360" logo and a "GET DEMO" button.
 - Sermon Cloud:** A blue box with the Sermon Cloud logo and the text "Free Audio Book for new signups".
 - COBBLESTONE Community Network:** A blue box with the Cobblestone logo and the text "Helping your community".

Figure 30. Plateforme du site *sermon cloud*

Ce site Internet américain met à disposition des milliers de prêches appartenant à des centaines d'églises évangéliques. Les églises peuvent ajouter les sermons gratuitement, et les utilisateurs peuvent eux aussi télécharger les prêches sans aucun coût. *Sermon cloud* a été conçu pour que les gens puissent interagir après avoir écouté un sermon. Il est possible de laisser des commentaires sur les prêches et aussi des « amens ». Un « amen » permet de

recommander un sermon. Les utilisateurs peuvent aussi chercher un sermon par thème, suivant leur envie et ce qu'ils ont besoin d'entendre. Ils peuvent aussi trouver des prédicateurs dans leur ville natale ou dans la ville où ils habitent. Le site permet aux églises de savoir quels sont les sujets les plus écoutés et qui plaisent le plus, ce qui est d'une extrême importance, étant donné que leur but est d'attirer de plus en plus de fidèles.

L'église évangélique de Vernon participe à ce site Internet et compte aujourd'hui³² 47 prêches sur *sermon cloud*. L'église de Vernon se trouve dans la commune de Vernon, située dans le département de l'Eure et la région Haute-Normandie. La commune de Vernon compte 24.998 habitants et connaît une progression de sa population depuis le XVIII^e siècle. La population de la commune est relativement jeune et ne compte que 19,6% de personnes d'un âge supérieur à 60 ans. Ce taux est inférieur aux taux nationaux qui est de 21,6%.

L'église de Vernon est composée d'environ 60 adultes de 18 à 70 ans et aussi de 30 enfants et préadolescents. La réunion la plus importante de l'église a lieu le dimanche matin à 10h, et les prêches analysés sont ceux du dimanche matin. Les enfants restent dans une salle à part où ils participent à des activités ludiques. Le culte a une durée de deux heures, et il est divisé en deux blocs : une heure de louange et une heure de prêches. La louange est constituée de chants d'adoration. L'église possède un groupe de musiciens et de chanteurs qui jouent sur une estrade et sont suivis par les membres de l'église. Ensuite il y a le moment du message qui est toujours tiré de la Bible. C'est le pasteur qui réalise le message en faisant une libre interprétation sur le texte biblique.

L'église de Vernon ainsi que les autres églises protestantes et évangéliques ont plusieurs pasteurs, un « président » et d'autres qui peuvent être responsables des « ministères », comme par exemple, le ministère de la famille, le ministère de l'action sociale, le ministère de la louange, etc... Concernant l'église de Vernon, le Joël Dieu est le pasteur responsable de l'église. Pourtant c'est au nom de Jean-Pierre Stanicki qu'on trouve la plupart des sermons enregistrés sur le site Internet.

Sur le site *sermon cloud*, les visiteurs peuvent écouter les prêches sur Internet, et ils peuvent aussi les télécharger en format MP3. J'ai personnellement opté pour cette dernière solution pour pouvoir écouter les prêches avec le logiciel « audacity » qui restitue une haute qualité sonore. Par ailleurs, je pouvais visualiser le contenu fréquentiel détaillé, les secondes, et les courbes d'intonation.

³² C'est-à-dire fin 2011.

J'ai travaillé avec six locuteurs : cinq hommes et une femme. J'ai voulu diversifier les locuteurs des prêches, pour que le corpus soit hétérogène, afin de justifier l'homogénéité des phénomènes étudiés. Néanmoins, la plupart des sermons étudiés ont été prononcés par les pasteurs Jean-Pierre Stanicki et Jason Procopio, et notamment au premier, à qui correspondent plus de 60 % des sermons. Par ailleurs, quelques prêches étaient traduits simultanément en anglais et j'ai décidé de ne pas les inclure dans mon corpus, étant donné que les pauses pour la traduction étaient trop longues et coupaient très souvent le raisonnement des pasteurs. La plupart des sermons sans la traduction simultanée appartenaient à ces deux pasteurs. Ci-dessous, la proportion des prêches rapportée à ses auteurs :

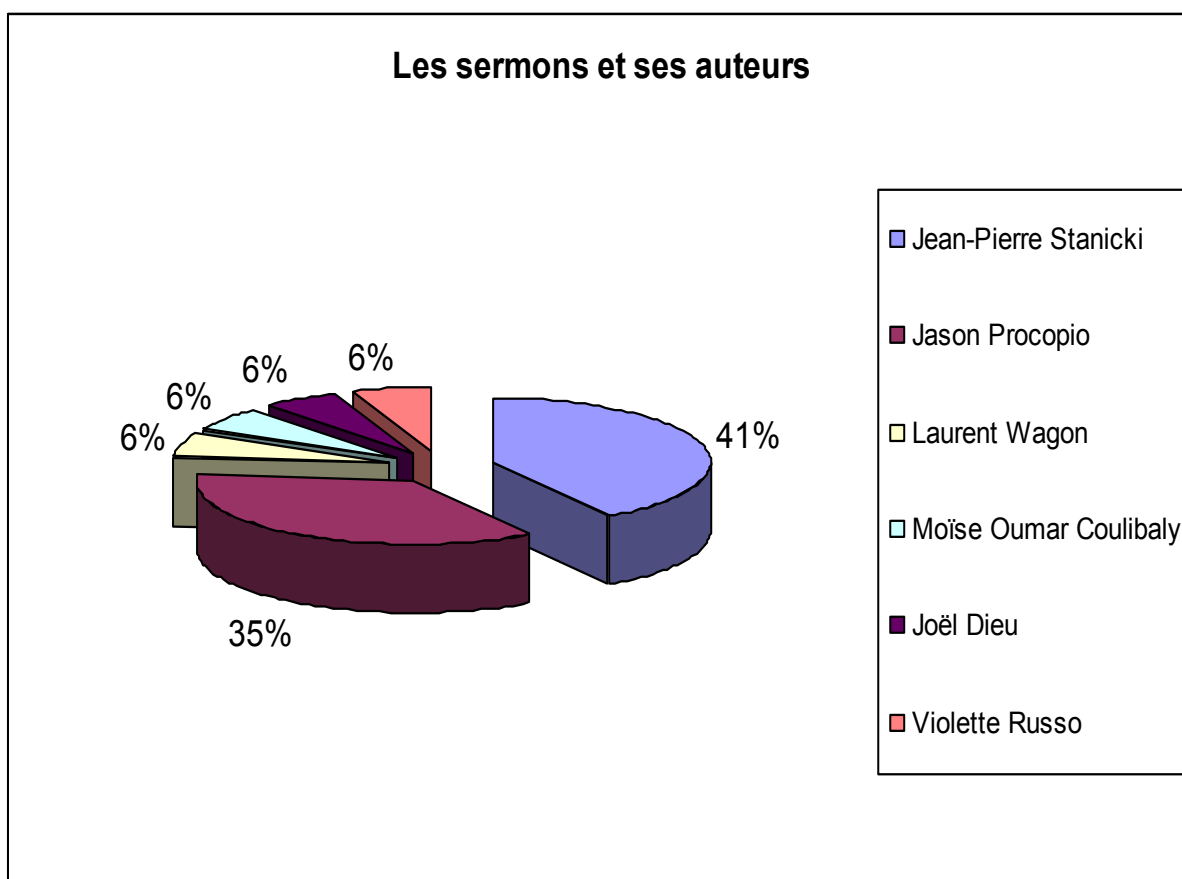


Figure 31. Pourcentage des sermons et ses auteurs respectifs

Voici le tableau des sermons et ses auteurs respectifs :

SERMON	AUTEUR
J'ai besoin de vous	Jean-Pierre Stanicki
Qui gouverne ta vie ?	Jean-Pierre Stanicki
Le cœur d'une mère	Jean-Pierre Stanicki
Le plaisir et la volonté	Jean-Pierre Stanicki
Les disciples, une lettre	Jean-Pierre Stanicki
Un retour à la croix, le cœur contrit	Jean-Pierre Stanicki
Aimer	Jean-Pierre Stanicki
Son don ma joie	Jason Procopio
Jésus le guérisseur	Jason Procopio
Tout ou rien	Jason Procopio
La prière de Calvin	Jason Procopio
Jésus la parole et le fils	Jason Procopio
Jésus le prédicateur	Jason Procopio
Comment nous préparer dans ces temps e la fin	Laurent Wagon
De quel amour Dieu m'aime-t-il ?	Moïse Oumar Coulibaly
Le premier amour	Joël Dieu
La prière en couple	Violette Russo

Tableau 6. Sermons analysés

Les orateurs et les thèmes des sermons sont bien diversifiés et pourtant nous trouvons des événements récurrents dans tous les prêches. Cela nous indique que les stratégies de persuasion analysées ne provenaient pas d'une marque personnelle d'un seul prêcheur, mais plutôt des tendances collectives pour attirer l'auditoire. Des comparaisons avec le corpus

brésilien nous montrent que les stratégies persuasives sont les mêmes en France et au Brésil. Nous considérons deux hypothèses : soit les pasteurs utilisent les mêmes artifices à cause d'une formation semblable, soit il s'agit de stratégies spontanées qui peuvent être trouvées dans d'autres types de discours.

2.1 Un corpus religieux

Le discours religieux ne fait pas partie des sujets les plus répandus dans les recherches scientifiques touchant à l'analyse du discours. Il y a beaucoup plus de recherches sur le discours religieux en sociologie et en anthropologie. Toutefois, on observe que les approches pluridisciplinaires concernant le discours religieux sont en progression.

Le peu d'intérêt manifesté pour ce type de discours est d'autant plus remarquable que la dimension religieuse est essentielle dans un grand nombre de conflits de ce début du XXI^e siècle. (MAINGUENEAU 2009 : 5)

Le côté marginal des travaux d'analyse du discours religieux a une relation avec une résistance culturelle des chercheurs. Nous pouvons avoir un regard naïf envers un texte religieux, et nous pouvons avoir ce même regard sur un texte littéraire ou philosophique, mais le texte sera lisible, si seulement il est rapporté à un large intertexte. Néanmoins, dans les cultures occidentales, la religion est presque en voie de disparition, y compris chez les chercheurs en sciences humaines et sociales. Ces chercheurs se posent des questions à propos des destinataires, puisque les croyants et ceux qui étudient la religion ne sont pas ouverts à des approches qui laissent de côté la dimension spirituelle, et de l'autre côté les spécialistes de l'analyse du discours ne seront pas attirés par ces corpus qui sont si éloignés de leurs intérêts.

L'analyse du discours tourne donc son regard vers des discours qui facilitent l'articulation des phénomènes langagiers et sociaux, comme le discours politique et la publicité, par exemple, qui sont perçus comme immédiatement interprétables en terme d'évolution de la société. Le discours religieux est différent. Fréquemment, on trouve une relation indirecte entre les textes doctrinaux et le monde vécu, et de surcroît, ils sont très hétérogènes, ayant des genres de discours très divers. À propos de l'analyse du discours religieux, Maingueneau écrit :

Le problème, en fin de compte, est de sortir d'une conception « applicationniste » des relations entre « linguistique » et « textes religieux », dans laquelle la linguistique fournirait seulement des

catégories descriptives pour étayer des interprétations. Pour une analyse du discours religieux, en revanche, ce ne sont plus les textes qui sont l'objet central. La recherche s'ouvre à des problématiques plus compréhensives, à un réseau d'articulations qui associe les textes à des catégories socio-discursives : champ religieux, scène d'énonciation, *ethos*, etc. Au-delà, le discours religieux est appréhendé comme réseau de pratiques hétérogènes qui impliquent des communautés elles-mêmes très diverses. (MAINGUENAU 2009 : 10)

Le discours, cette succession d'énoncés qui forment un ensemble logique, possède une complexité qui n'est pas toujours apparente. Il faut s'arrêter pour y réfléchir, car analyser quelque chose qui fait tellement partie de notre vie quotidienne peut sembler peu évident. Pourtant, l'étude de cet assemblage d'énoncés constitue une discipline importante, dont nous nous servons ici.

Analyser le discours religieux peut sembler hors norme, mais on trouve dans ce type de discours des éléments très intéressants. Si le discours religieux possède toute cette richesse, pourquoi n'est-il jamais mis en évidence dans les recherches linguistiques ? Peut-être parce que la société occidentale contemporaine accorde de moins en moins d'importance aux questions spirituelles, étant donné les progrès considérables de la science, la toute-puissance de l'économie de marché par rapport à la question de l'identité individuelle et sociale à laquelle se rattache le discours religieux, et la croyance qu'une évolution de l'intelligence et de la technologie humaine sont incompatibles avec la croyance en Dieu. La quantité de guerres motivées par la religion provoque également un a priori défavorable. En se cantonnant à une recherche « laïque » qui ne mélange jamais religion et science, les sciences linguistiques perdent l'opportunité de découvrir de nouveaux phénomènes qui pourraient révolutionner son histoire ainsi que son devenir.

Dans la mesure où la religion devient moins importante pour la société, elle devient aussi moins importante pour la recherche. Sur le plan de la recherche linguistique, il convient toutefois de remarquer que les outils de communication les plus modernes qui sont utilisés pour persuader les gens, sont des outils de persuasion dont la plupart sont déjà présents dans le discours religieux. L'église a été de tout temps obligée de former et de préparer ses prêcheurs pour qu'ils aient un discours créatif et vraiment persuasif.

Le choix du discours religieux dans ce travail a plusieurs raisons. D'abord on peut parler de l'influence du travail achevé en 2009 « *Quand je n'est pas moi : intégration*

conceptuelle en déictiques de première personne » qui se portait sur ce type de discours. Pendant les deux ans de master, j'ai pu constater la productivité du discours religieux. L'analyse à cette époque-là, portait seulement sur un aspect du discours (la polysémie des déictiques de première personne), mais il était clair qu'il y avait beaucoup d'autres éléments à étudier.

Cette influence a éveillé le désir de donner une suite à la dissertation finie en 2009 car pendant l'analyse du corpus j'ai pu repérer un grand nombre de faits qui méritaient d'être analysés. Les membres du jury spécialistes de l'analyse du discours m'ont ainsi fait comprendre qu'une analyse du discours religieux à la lumière de l'analyse du discours pourrait être très fructueuse.

Le choix du corpus se justifie par son caractère persuasif, la grande quantité de déictiques polysémiques, la valorisation de l'auditeur construite sur le *pathos*, l'interaction virtuelle à travers l'énallage, le dialogue et l'empathie et d'autres éléments utilisés par les pasteurs pour persuader leurs auditeurs. À la différence de ma dissertation de master où le regard n'était tourné que vers le phénomène de la deixis, j'ai voulu dans cette thèse décortiquer les nombreux phénomènes utilisés pour atteindre la persuasion. Il a été intéressant d'analyser ces phénomènes dans un cadre communicationnel spécifique marqué par la relation entre les pasteurs et leurs auditeurs.

2.2 Le choix d'un corpus informatisé

Dans les travaux linguistiques sur le discours religieux, j'ai observé une prédominance de l'analyse du discours écrit sur l'oral. Et concernant le discours écrit, les analyses basées sur des textes anciens sont plus nombreuses que celles sur le discours religieux actuel. Mon travail va donc contre les principales tendances de la recherche : je ne travaille pas sur le discours écrit, et le discours oral que j'ai choisi est contemporain.

J'ai fréquenté à plusieurs reprises l'église évangélique de Pentecôte d'Avignon, située rue Rudolph Serkin, pour analyser la viabilité du recueil du corpus. Il m'a fallu une autorisation du pasteur principal de l'église, pour enregistrer les sermons. Après cette étape préliminaire, j'ai dû transformer l'enregistrement en fichier MP3, pour pouvoir l'écouter avec le logiciel approprié qui allait me permettre de bien analyser les discours en détail.

Je me suis vite rendue compte qu'en choisissant cette voie-là, le recueil du corpus prendrait très longtemps. En plus de ces difficultés, il faut bien considérer qu'en allant directement à l'église pour récolter les données, j'étais obligée d'attendre chaque fois une semaine pour réaliser l'enregistrement du sermon suivant. Je devais penser aussi aux périodes de vacances où l'église serait fermée, ce qui allait freiner mon rythme de travail.

Mais en dépit de tous ces inconvénients, les sermons prononcés par les pasteurs à l'église évangélique de Pentecôte d'Avignon se sont avérés intéressants au niveau de la recherche linguistique. L'église de taille moyenne grandit petit à petit ; elle était composée de 238 membres en 2001, 252 en 2003, et 281 en 2006. L'église évangélique de Pentecôte d'Avignon possède une bonne infrastructure qui sert à attirer des nouveaux fidèles. Elle dispose d'un grand parking et met à disposition une navette gratuite qui va chercher les gens au centre ville et les ramène à ce même endroit après le culte.

Étant donné les difficultés pour le recueil du corpus sur place à l'église évangélique de Pentecôte d'Avignon, j'ai décidé de recueillir des sermons sur Internet. J'ai commencé à chercher sur le site de l'église de Pentecôte d'Avignon. Le site <http://add-avignon.com> possède bien un volet « prédications », mais il s'agit de prédications écrites, une espèce d'étude biblique où est proposée une lecture d'un texte biblique suivie d'une dissertation du pasteur sur des thèmes variés, comme le péché, le salut, la sainte scène, etc. Mais, comme je l'ai déjà dit, mon intérêt n'était pas de travailler sur des textes écrits comme le font la majorité des chercheurs qui travaillent sur le discours religieux. Même si la parole et l'écriture se rapportent a priori à des modalités d'utilisation des langues utilisées avec des buts

communicatifs, les deux présentent des différences concernant la façon dont elles se manifestent. Si j'ai choisi de travailler sur le discours oral, c'est en raison de sa richesse et parce qu'il est possible d'y analyser des nombreux éléments : les répétitions, les redondances, les hésitations, les pauses, les interruptions, les digressions, les reprises, les allongements, la coupure des mots, les phrases inachevées, les anacoluthes, les intonations, la hauteur de la voix, la durée des mots, les marqueurs discursifs, l'ellipse, entre autres.

Puisque je n'ai pas trouvé les sermons en format MP3 sur le site de l'église de Pentecôte d'Avignon, j'ai utilisé le moteur de recherche google.fr pour rechercher un site où les prêches étaient diffusés. Néanmoins, sur ce moteur de recherche, les mots clés « sermons protestants » ou « sermons évangéliques » ne m'ont pas permis de trouver ce que je cherchais. Si au Brésil, presque toutes les églises protestantes ont leur propre site Internet avec leurs prêches dominicaux, en France la situation est complètement différente. Les églises françaises ne semblent pas encore avoir eu l'idée de se servir de la modernité numérique pour attirer plus de fidèles.

Après de multiples tentatives, j'ai trouvé le site américain <http://www.sermoncloud.com> où des sermons évangéliques venus de toute la planète étaient stockés en format MP3. Dorénavant, je n'avais plus besoin d'autorisation pour exploiter les données, ni de transformer le fichier audio en fichier MP3 car les sermons sur le site *Sermon Cloud* étaient prêts à être transcrits.

Internet a été d'une extrême utilité pour mon travail. Le fait de ne pas avoir de contact humain direct avec les locuteurs des prêches, en choisissant Internet, n'a pas été gênant³³, car j'avais juste besoin des prêches et pas de l'interaction avec le locuteur ou les auditeurs. Je n'envisageais pas d'analyser des éléments paralinguistiques comme les gestes, les regards, etc. Le corpus sur Internet remplissait donc tous mes besoins au niveau de la recherche.

Il était important aussi pour moi d'avoir un sermon spontané, qui ne soit pas influencé par la présence d'un chercheur dans l'église. De ce fait, Internet me donnait la certitude que je trouverais des sermons vraiment spontanés avec toutes les caractéristiques comme les ruptures de construction (l'ellipse), l'hésitation, l'imprécision, la non-connectivité, les équivoques, entre autres, et aussi l'intention majeure de persuader ceux qui l'entendent.

³³ Au niveau des transcriptions, il n'était pas impératif de voir le locuteur. Néanmoins, l'importance du facteur visuel lors d'une transcription est indéniable. La transcription aurait plus aisée si j'avais pu disposer à la fois de l'image et du son.

3. Les transcriptions

Les transcriptions constituent une partie importante d'un travail de recherche. Ce sont elles qui rendent possible l'utilisation d'un corpus oral. Mais comment réaliser cette transcription ? La transcription phonétique n'est pas très lisible et n'est pas nécessaire ici. La meilleure façon de transcrire est celle qui suit les chemins de la cohérence. Par exemple, nous n'avons pas besoin d'ajouter toutes les marques de la négation que le locuteur n'a pas faites. Une transcription n'a pas pour but d'avoir une orthographe impeccable et une grammaire exemplaire. Elle doit tout simplement être la reproduction de ce qui a été dit.

Mais bien évidemment, il y a certaines règles à suivre, et les transcriptions ont été basées sur les conventions de transcription, inspirées du G.A.R.S (groupe aixois de recherche en syntaxe). Tous les locuteurs (quelques-uns plus que les autres) parlent avec une certaine variation dans le débit, ils font des pauses qui peuvent être silencieuses ou pas, des allongements entre autres. Un interlocuteur normal n'est pas censé faire attention à ces petits détails, mais le chercheur qui réalise la transcription doit avoir une bonne ouïe pour identifier ces phénomènes peu perçus par la plupart des gens.

Concernant le temps, qui est un élément à maîtriser dans la transcription, il est en moyenne de 6 heures pour réaliser 1 heure de transcription. Pourtant, il faut considérer que ce délai peut être beaucoup plus long si le fichier possède beaucoup de termes techniques (comme est le cas du discours religieux), si l'enregistrement n'a pas été réalisé dans des bonnes conditions, ou si la personne qui réalise la transcription le fait dans une langue qui n'est pas sa langue maternelle. Il faut considérer aussi le nombre de conventions utilisées dans les transcriptions : plus on a de critères à vérifier, plus longue est la transcription. Voici les conventions générales utilisées dans nos transcriptions (inspirées du GARS) :

+ ++ +++ Pause brève, moyenne, longue (entre 1 et 3/4 secondes environ)

X Symbole pour une syllabe incompréhensible. Autant de X que de syllabes présumées.

/d'accord d'abord/ Multi transcription, alternance auditive.

(rires) (gestes)	Gestes, rires, bruits, événements de la situation, ou commentaire du transcripteur.
[coupure]	Interruption assez longue du discours (plus de 5/6 secondes) en raison d'un passage peu audible ou de peu d'intérêt.
BACK	Les mots ou groupes de mots dans une langue étrangère sont écrits en petites capitales.
<i>Stewer</i>	Les mots empruntés à une langue étrangère, mais intégrés morphologiquement et/ou phonétiquement sont notés en italique.
auh:	Allongement de la syllabe qui précède les :
<u>très</u> bien	Mot ou groupe de mots accentués sont soulignés.
x x x	Des lettres espacées marquent un ralentissement du débit.
t', s'	L'apostrophe à la fin d'un mot indique que la consonne finale (-t ou -s) est prononcée.
Aller _à	Liaison remarquable.
est.à	Absence de liaison remarquable.
dan-	Amorces de mots, coupés en raison d'une hésitation par exemple.

3.1 Le logiciel utilisé pour les transcriptions

Les transcriptions ont été faites à l'aide du logiciel *Audacity* 1.3, version portugaise. Ce logiciel a été créé par une équipe de bénévoles afin que des données audio-numériques puissent être manipulées, ce qui en fait un logiciel de traitement sonore. Il rend possible l'enregistrement du son numérique, et aussi l'édition des sons sur plusieurs pistes. Audacity permet d'enregistrer, de jouer, d'importer et d'exporter des données en plusieurs formats. Il est disponible par téléchargement sur Internet, et il est gratuit.

À partir de ce logiciel de traitement sonore, nous avons travaillé avec des intervalles de cinq secondes, car dans nos transcriptions les pauses sont comptées. Chaque seconde de pause est marqué par le symbole « + ». Sur l'image ci-dessus, nous pouvons voir que les intervalles sont des multiples de cinq, c'est-à-dire de cinq secondes.

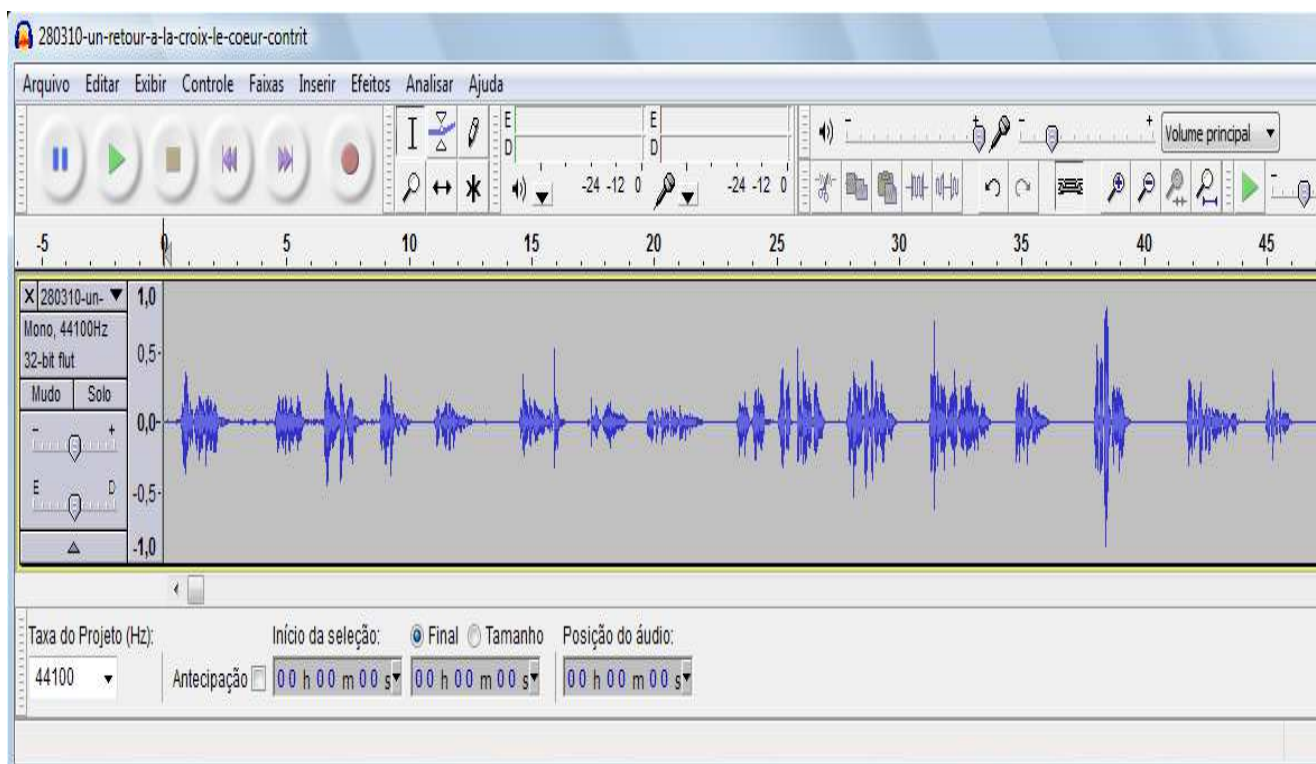
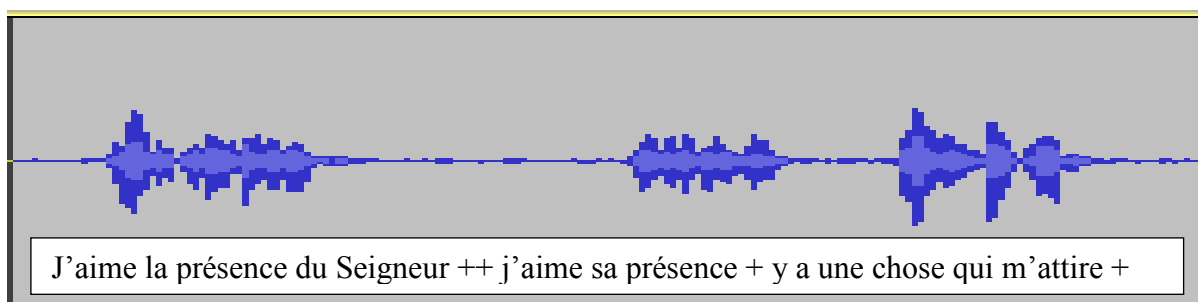


Figure 32. Panorama du logiciel Audacity

Les lignes droites constituent les pauses et les déformations le discours transcrit :



Comme on peut l'observer grâce aux images ci-dessous, ce logiciel possède de nombreuses ressources et nous a permis de réaliser de façon optimale les transcriptions qui demandent beaucoup de rigueur et de concentration. Nous avons écouté les sermons à l'aide d'un casque audio de bonne qualité, ce qui nous a permis de mieux entendre, car un casque inapproprié peut rendre impossible l'audition d'un mot à faible débit. De plus, l'utilisation d'un casque nous a permis de nous isoler du monde extérieur et des éventuelles distractions qui auraient pu déranger le travail.

Le logiciel Audacity permet d'augmenter la qualité de l'audition d'un fichier lorsque celui-ci n'est pas très audible. Ce logiciel est capable de supprimer certains bruits de fond, et peut aussi augmenter le son lorsque le fichier a été enregistré avec un volume trop faible. Il a été de grande importance dans cette étape de la recherche, car un corpus bien transcrit est le point de départ pour que le linguiste puisse réaliser un travail sérieux.

3.2 Les difficultés rencontrées lors de la transcription

Transcrire, ce n'est pas simplement transformer en texte ce que l'on entend. La transcription consiste dans le respect de plusieurs règles et critères qui peuvent être plus ou moins nombreux. La quantité de critères à analyser va indiquer le niveau de difficulté de la transcription. Un autre facteur de difficulté qui n'est pas négligeable, est le fait de ne pas voir le locuteur en action. Lors d'un acte communicationnel, les interlocuteurs ont toute leur attention tournée vers le locuteur, ses gestes, sa façon de se déplacer, le mouvement de ses lèvres lorsqu'il parle, son regard. Bref, tout cela contribue à la compréhension du discours.

La vue est aussi importante que l'ouïe lors d'une conversation. L'émetteur de la parole regarde en face son auditeur et vice-versa. Une conversation téléphonique par exemple peut vite devenir incompréhensible, car nous ne sommes pas en face l'un de l'autre. Il est admis qu'une discussion en face à face facilite la compréhension, car les gestes attirent l'attention et rendent la conversation plus intéressante.

Étant donné l'importance de l'aspect visuel dans la communication, il est également important pour la réalisation des transcriptions. Malgré la conscience de cette importance, nous n'avons pas bénéficié de cette ressource lors de nos transcriptions. Cela a occasionné une difficulté supplémentaire, mais il est important de relever que cette difficulté n'a pas affecté la qualité des transcriptions.

Il convient aussi de considérer que les difficultés pour transcrire une seconde langue ne sont pas les mêmes que quand il s'agit de la langue maternelle. La transcription est beaucoup plus lente. Même un sujet parlant qui possède un haut niveau dans une deuxième langue rencontre parfois des difficultés.

Nous avons donc rencontré les difficultés qu'un individu parlant une deuxième langue aurait trouvées. Un autre facteur de difficulté concerne le type de vocabulaire utilisé par les prêcheurs. Nous savons que certaines communautés ont leur propre vocabulaire comme marque d'identité. C'est pour cette raison que la conversation entre médecins ou jeunes peuvent être difficilement comprises par des individus qui n'appartiennent pas à ces groupes.

Concernant le discours religieux, n'oublions pas qu'autrefois, les sermons étaient en latin pour que le message puisse rester cantonné à un certain public, ceux qui avaient de l'instruction. Les messes n'étaient pas faites pour le peuple. Actuellement, chez les

protestants (et aussi dans d'autres religions), l'intérêt n'est pas de restreindre le message à un certain groupe ; au contraire nous trouvons une grande vague de diffusion du discours religieux dans un temps où la religion occupe de moins en moins de place. L'église de nos jours veut que le message soit universel et accessible à tous.

Néanmoins, en dépit du fait de préparer un discours qui soit le plus moderne et universel possible, les pasteurs le font toujours en se basant sur la Bible, ce livre ancien, érudit et rempli de métaphores. Si le discours dans son ensemble est devenu plus accessible, le vocabulaire utilisé continue d'être très spécifique, car il est directement inspiré de la Bible. Dans cette perspective, transcrire un discours religieux très spécifique est moins facile que transcrire un discours de la vie ordinaire. Pendant la transcription, nous étions souvent face à des mots et des expressions inconnus. Regardons des extraits du corpus où nous trouvons des vocables appartenant à un vocabulaire bien spécifique :

++++ c'est pourquoi il est dit + étant monté dans les lieux dans les hauteurs + il a emmené des captifs et il a fait des dons aux hommes
+++++ or↑ que signifie il est monté sinon qu'il est descendu dans les régions inférieures de la terre↓ ++++++ celui qui est descendu c'est le même qui est monté au-dessus de tous les cieux enfin remplir toutes choses

si vous vous mettez en colère ne péchez point↑ que le soleil ne se cache pas sur votre colère

et voici je lui ai donné pour aide Oholiab + fils d'Ahisamac + de la tribu de Dan + **J'ai mis de l'intelligence dans l'esprit de tous ceux qui sont habiles** + pour qu'ils fassent tout ce que je t'ai ordonné + la tente d'assignation + l'arche du témoignage + le propitiatoire et cetera et cetera

Dans les fragments ci-dessus nous trouvons des métaphores peu utilisés dans le langage ordinaire comme « monter dans les lieux dans les hauteurs », « soleil qui se cache sur la colère », « mettre e l'intelligence dans l'esprit ». Nous trouvons aussi des mots propres avec une orthographe assez particulière : Oholiab, Ahisamac. Et également des mots qui nous

oblige à faire des efforts pour bien comprendre leur signification : la tente d'assignation, l'arche du témoignage, le propitiatoire.

Nous avons exposé ici les principaux obstacles qui ont surgi sur le chemin de cette transcription. Transcrire dans une langue qui n'est pas la nôtre n'est pas une tâche facile, de même que réaliser ce travail sans voir le locuteur et se retrouver face à des mots et des expressions inconnues.

Même si ces difficultés ont prolongé le temps de mon travail, elles l'ont rendu aussi plus intéressant.

4. Ce qui n'a pas été pris en compte dans l'analyse du corpus

L'intonation, les pauses ainsi que le non-verbal ont été transcrits. Ces éléments permettent de restituer le discours le plus fidèlement possible et peuvent aider le lecteur à mieux le saisir dans sa globalité. J'ai cependant décidé de ne pas les prendre en compte pour l'analyse.

L'allongement de syllabe, la pause entre les mots, et l'amplitude sonore de la voix, par exemple, montrent les intentions du locuteur, qui vont au-delà de la simple signification. Ces éléments exercent une influence sur l'auditoire et sont utilisés pour attirer leur attention. Une longue pause par exemple, peut indiquer de l'hésitation, une réflexion ou de l'ironie ; un plus gros débit de la voix peut indiquer un danger, etc.

Regardons l'allongement des syllabes, notée par deux points (ici marquées en gras) : le premier exemple (eu:) marque l'hésitation, et le deuxième (re:) l'insistance sur cet acte improbable, qui est celui de coller un doigt.

+++++ mon père avait eu: + un accident de travail et son doigt
avait été coupé +++++ et ce doigt qui était là par terre↑ ++ ne servait plus
à rien↓ ++ parce que le doigt était seul ++ mais quand on a + **re:**collé↑ +
si je puis me permettre ++ le doigt à la main ++ eh bien + il retrouve tout
son sens

Concernant l'amplitude sonore des mots, voici un exemple tiré du corpus. Le mot en évidence se trouve souligné et il est accompagné d'une intonation ascendante. Le locuteur a augmenté le volume de sa voix au moment de prononcer l'adjectif *fort* pour charger ce mot d'émotion.

un jour + commençait une course des 100 mètres pour les para-normaux
++ et les voici + partir courir avec leur handicap +++++ et: ↓ + à milieu du
parcours ++ l'un des coureurs s'effondre ++ il s'effondre en pleurs ++ et
la course pour lui est terminée ++ voit les autres + continuer la course ++
soudain ils s'arrêtent ++ ils font tous demi-tour +++ ils prennent le

coureur + qui était effondré ++ ils prennent par la main ++ et ils terminent la course tous ensemble↓ + et ils passent la ligne d'arrivée tous ensemble↓ +++ tre et le sur le + sur le stade sur le: + les gens qui étaient dans les gradins↓ + y avait des larmes qui coulaient + tellement c'est fort↑

Le corpus comprend aussi de nombreuses pauses intentionnelles entre les mots. Ces pauses invitent souvent les auditeurs à une réflexion sur un sujet exploité auparavant. Regardons un exemple :

si + il y a + je sais pas des soldats qui rentrent + à travers ces portes derrière ce soir + avec + avec une arme dans la main + et qu'ils nous disent + renoncez à Jésus + ou on vous tue ++ dire d'accord à Dieu ça veut dire + qu'on dira + je ferai pas + je ne renoncerai pas à mon Dieu ++++ je ne sais pas ce que Dieu va vous demander

Des éléments paralinguistiques (non verbaux) complètent les éléments linguistiques en établissant des liens entre les interlocuteurs. Ce sont, par exemple, les sourires, le regard, les gestes, les expressions faciales, les mimiques, et même la façon de s'habiller. Le seul élément paralinguistique qui apparaît dans le corpus est le rire qui intervient, dans le fragment ci-dessous, après que le locuteur a parlé de quelque chose qu'il considère comme important.

si + vous n'aimez pas ou si vous si vous aimez l'évangile + ça fait du bien de l'entendre + encore et encore et encore et encore et si vous n'aimez pas l'évangile il faut vraiment que vous l'entendiez + (rires) + (rires) ++ je ne peux pas vraiment expliquer ++ ce que l'évangile me fait quand je le réécoute et quand je le réentends et quand je le relis

Le fait de ne pas avoir analysé ces éléments ne signifie pas qu'ils sont moins importants. J'ai cependant préféré me focaliser sur certains composants capables d'être examinés à la lumière de l'analyse du discours, la pragmatique et la linguistique cognitive.

Enfin, ce choix ne nuit pas à la vérification des hypothèses de ce travail. Par exemple, si je soutiens qu'il faut un partage de MCI's entre locuteur et auditeur pour que la persuasion ait lieu, en quoi l'analyse des intonations et des gestes aiderait à valider cette hypothèse ?

5. Les éléments analysés dans le corpus

Sans prétendre épuiser tous les éléments qui mènent à la persuasion, je procèderai à une analyse qui est plus qualitative que quantitative. Je soumettrai le corpus à une étude détaillée en me basant sur les principes théoriques de la rhétorique, de l'analyse du discours, et de la linguistique cognitive.

La rhétorique d'Aristote (*Rhétorique*, livre I) et la nouvelle rhétorique de Perelman (1976) permettront d'approfondir la théorie de l'argumentation, sans négliger les notions essentielles *d'ethos*, *logos* et *pathos*. L'importance de cette triade aristotélicienne est, en effet, essentielle pour la réussite de la persuasion, le *pathos* étant centré sur les émotions éveillées chez l'auditoire, et *l'ethos* sur l'impression que le locuteur fait sur ses auditeurs à travers le discours. Ces techniques aristotéliciennes contribuent à l'analyse de certains points dans cette thèse : l'empathie dans le discours, la valorisation de l'auditeur, le rapprochement cognitif avec l'auditoire à travers les exemples personnels, et l'énallage des déictiques. L'analyse du corpus selon l'approche de la philosophie aristotélicienne du discours montre que le meilleur orateur n'est pas le plus savant, mais le plus proche de la doxa de son auditoire.

L'analyse du discours a pour but d'appréhender l'interprétation du discours par l'auditoire et cette définition constitue le cœur de l'analyse. Ses présupposés théoriques y sont constamment présents, directement ou indirectement. Les travaux de Maingueneau (2001), Ducrot (1984) et Anscombe et Ducrot (1997) ont beaucoup apporté à mes développements sur l'argumentation ainsi qu'à l'analyse sémantique des marqueurs discursifs. En dépit du fait de ne pas constituer des éléments persuasifs, ils sont, en effet, essentiels, car ils structurent le discours pour que la persuasion ait lieu.

Une autre théorie importante pour le déroulement de l'analyse est la sémiolinguistique, qui représente une synthèse de la sémiotique, de la linguistique, et de la pragmatique. Cette théorie a été développée, notamment, par Charaudeau (1983), et m'a beaucoup aidée pour réaliser l'interprétation du discours dans ses développements sur l'analyse de l'intertextualité et des actes de langage.

La théorie de l'énonciation et les travaux de Ducrot (1984) et Cervoni (1989) et en particulier ceux de Benveniste (1966) et Kerbrat (2009) ont contribué considérablement à enrichir mes remarques sur la subjectivité du langage, les pronoms personnels, et l'énallage.

La pragmatique a contribué à l'analyse des données à la lumière de la théorie des actes de langage. Il en est de même des notions de performativité mises en évidence par Austin (1970) et Searle (1972), avec une référence particulière à la nouvelle vision cognitive de Marmaridou à ce sujet (2000). J'ai aussi utilisé les notions de la deixis données par Levinson (1983), Fillmore (1971), Lyons (1977), Kerbrat (2001) et Marmaridou (2000) pour structurer l'analyse de l'énallage de personne et de temps. Le concept d'acte perlocutoire m'a amenée à une question fondamentale : Quel est le vrai effet que le discours produit chez l'auditoire ?

Enfin, un nouveau paradigme théorique qui a gagné du terrain dans les années 80, la linguistique cognitive (Langacker, 1987 ; Talmy, 1988 ; Lakoff, 1980, 1987) est très présent dans les analyses. Fauconnier (1984, 1997) a révolutionné cette nouvelle branche de la linguistique et ses travaux ont été incontournables pour ma recherche. Le récent travail de Ferrari a aussi permis d'élucider les notions de linguistique cognitive. L'analyse emprunte les concepts d'espaces mentaux, fonctions pragmatiques, MCI et Blending, principalement dans le chapitre sur le dialogue dans le discours. La notion de MCI est incontournable. Mariée à d'autres concepts, elle a permis de trouver des explications pour beaucoup de phénomènes. Les modèles cognitifs idéalisés m'ont aidé à comprendre les actes perlocutoires, car locuteur et auditeur doivent partager les mêmes MCIs, c'est-à-dire que le locuteur doit faire en sorte que les valeurs de son discours soient les mêmes que les valeurs de son auditoire. Les MCIs permettent aussi de comprendre l'intertextualité, l'interaction dans le discours, les énallages, entre autres.

Toujours concernant la linguistique cognitive, les études de Lakoff sur la métaphore nous ont été très bénéfiques. J'ai dédié un sous-chapitre entier à la capacité persuasive de la métaphore qui est capable de lier des arguments logiques et émotionnels en utilisant un domaine abstrait pour représenter un domaine concret. La métaphore contribue à la persuasion dans la mesure où elle amplifie la signification de ce qui est en train d'être dit.

Ce choix d'analyse a été influencé par la fréquence de certains événements qui étaient récurrents dans tous les prêches. Comme je l'ai mentionné auparavant, les sermons ont été prêchés par des pasteurs distincts, et tout ce que j'ai choisi d'analyser, se répète à chaque sermon, en dépit du locuteur. Ci-dessous un tableau composé des éléments examinés dans cette thèse et les objectifs de l'analyse :

<i>Aspects abordés</i>	<i>Objectifs de l'analyse</i>
L'acte perlocutoire en tant qu'acte de persuasion	Détecter comment le locuteur arrive à avoir l'effet souhaité dans le discours
L'intertextualité	Quelle est l'importance de l'intertexte pour la l'interprétation du discours
Les marqueurs discursifs	Examiner le rôle des MD et vérifier comment ils organisent le discours
La valorisation de l'auditeur	Évaluer l'importance de louer son auditoire et de se servir de l'émotion pour le succès du discours
L'acte de langage et ses quatre acteurs : De la rhétorique à la sémiolinguistique	Confronter le circuit langagier de Charaudeau à la trilogie aristotélicienne pour détecter une stratégie de persuasion
Le discours religieux, un discours autoritaire	Examiner la structure du discours religieux
L'interaction dans le discours et l'énallage des déictiques de personne	Vérifier comment se forme la polysémie des déictiques personnels, et quel impact a l'énallage dans le discours persuasif
Dialogue, polysémie et intégration conceptuelle	Décortiquer les structures dialogiques et examiner le rôle de l'intégration conceptuelle pour la persuasion
L'empathie dans le discours, un rapprochement cognitif	Analyser les façons de se rapprocher de l'auditoire à travers le pathos
L'énallage de temps	Étudier les déictiques temporels qui s'éloignent du prototype et montrer pourquoi cela représente une stratégie persuasive
Les métaphores dans le discours religieux	Pointer la capacité persuasive des métaphores dans le discours

Tableau 7. Objectifs attendus des éléments analysés

Les points cités ci-dessus seront disséqués dans le chapitre suivant, en référence aux présupposés théoriques exposés dans le premier chapitre.

6. Le traitement du discours religieux par d'autres chercheurs

Nous verrons dans ce sous-chapitre comment trois linguistes ont analysé le discours religieux. Ce sous-chapitre compare les différents traitements du discours religieux, et cherche aussi à présenter une certaine homogénéité : Le discours religieux est toujours examiné comme étant fortement persuasif, et comportant de nombreuses stratégies persuasives. Quelques concepts sont présents directement ou indirectement dans les trois travaux, comme dans cette thèse : l'importance de la construction de l'éthos, le discours autoritaire, et l'utilisation de l'émotion dans le discours.

6.1 La manipulation dans le discours religieux

Il existe très peu de recherches basées sur le discours religieux en science du langage, si on compare avec les recherches dans d'autres types de discours. Comme nous l'avons déjà dit auparavant, le discours religieux n'attire pas l'attention des linguistes pour de nombreuses raisons. Pourtant, quelques individus courageux ont parié sur ce type de discours pour élucider des phénomènes importants. Il s'agit, la plupart du temps de travaux sur la persuasion. Cette situation n'est pas surprenante, étant donné que le discours religieux est un discours autoritaire, c'est-à-dire un discours où il y a une restriction de l'interactivité. C'est le locuteur qui détient la parole pendant tout le temps, et envahit ses auditeurs par ses propos (ou les propos de Dieu), en essayant de les persuader.

Dans le discours autoritaire, il n'y a pas d'échange dans la communication, car c'est la voix de Dieu qui parle à travers ses représentants autorisés (le Pape, les prêtres, les pasteurs, etc.). Et c'est dans cette perspective que se situe l'article intitulé « La manipulation dans le discours religieux » de Jorge Luis Torresan, professeur à l'Université Uninove à Sao Paulo au Brésil. L'auteur a transcrit les discours publiés dans un journal appartenant à une église évangélique brésilienne, *A Folha Universal – Um jornal a serviço de Deus* (La feuille universelle – un journal au service de Dieu). Torresan a analysé 9 éditions de ce journal qui ont paru pendant la période de mai à août 1999.

Torresan a soulevé trois questions dans son travail : 1) Quelle image le pasteur a des auditeurs dans son discours ? 2) Quelle image le pasteur a de lui-même ? 3) Quelle image le pasteur a de Dieu dans son discours ? Ces questions seront traitées par l'auteur selon la manipulation discursive. Il explique dans son article que la manipulation discursive consiste en une action de l'homme sur d'autres hommes, afin qu'ils exécutent un programme à travers quatre grandes stratégies : la séduction, la tentation, l'intimidation, et la provocation.

Dans la séduction le locuteur va mettre en valeur l'image positive de ses auditeurs dans le but de leur faire accomplir quelque chose ; dans la provocation le locuteur travaillera sur l'image négative des auditeurs ; dans la tentation il va miser sur les aspects positifs des actions des auditeurs, et dans l'intimidation il travaillera sur les aspects négatifs des actes des auditeurs. Torresan a fait un schéma qui explique ces formes de manipulation. Le voici :

Manipulation à travers :	Le locuteur travaille :	Ce que le locuteur attend de son auditoire :
La séduction	L'image positive de l'auditeur	Vouloir faire
La provocation	L'image négative de l'auditeur	Devoir faire
La tentation	L'image positive des actes des auditeurs	Vouloir faire
L'intimidation	L'image négative des actes des auditeurs	Devoir faire

Tableau 8. Formes de manipulation

Pour mieux comprendre, nous allons donner quelques exemples concrets des formes de manipulation :

Séduction : Tu es quelqu'un de très généreux ; je suis certain que tu m'aideras.

Provocation : Pourquoi es tu si avare ? Donne-moi un peu d'argent.

Tentation : Si tu fais tous tes devoirs, tu pourras regarder la télé.

Intimidation : Il vaut mieux que tu travailles pour ne pas être puni.

La tentation et l'intimidation ont toujours été très utilisées dans le discours religieux, cependant Torressan a identifié la prédominance de la tentation et de la séduction en analysant ce type de discours. En utilisant la séduction, le locuteur exprimait explicitement et implicitement ce qu'il connaît de son auditoire, ses souhaits et besoins. Avec tant d'éloges, il devient difficile pour les auditeurs de ne pas être sensibles à ce type de discours. Cette séduction est bien souvent alliée à la tentation, car le locuteur a toujours une bonne proposition à faire à ses auditeurs. Dans le type de discours étudié par Torresan, ces tentations ne sont pas restreintes au niveau spirituel avec une récompense après la mort. Le locuteur promet des changements comme l'élévation du niveau financier, la guérison des maladies, une vie en paix, la fin des problèmes sentimentaux, etc. Torresan a conclu que les discours de cette église provoquaient chez les auditeurs le désir et non pas l'obligation de faire quelque chose. Il ne sont donc pas basés sur l'autoritarisme du « devoir », mais sur l'attrance de ce qui peut être reçu.

6.2 L'influence de l'argumentation et de la prosodie dans le discours religieux

Figueiredo et Rodrigues, en sachant qu'une grande partie des Évangiles a été captée à travers le discours oral, ont aussi travaillé sur le discours évangélique en cherchant à appréhender les éléments argumentatifs et prosodiques qui pouvaient mener à la persuasion. Leur objectif a été de vérifier si la force persuasive de ce nouveau type de discours se basait sur un ensemble d'éléments qui, articulés ensemble, pouvaient provoquer un effet important, ou s'il était possible qu'un seul élément soit le responsable d'un tel événement. Enfin, elles ont mesuré si les ressources textuelles, argumentatives et prosodiques avaient la même influence dans le discours.

Le choix du corpus a été influencé par un reportage paru dans un magazine brésilien qui s'appelle *Veja*. Dans ce reportage, on pouvait lire que le pasteur brésilien Malafaia était le champion de ventes de CD et DVD des prêches : à peu près 1 million par an.

Figueiredo et Rodrigues, impressionnées par cette quantité, ont sélectionné un prêche de ce pasteur aux fins d'analyse. Le thème du prêche était : *homosexualité, avortement et cellule souche, la vérité que vous avez besoin de savoir*. Les auteurs ont décortiqué ce corpus en l'écoutant, en l'observant, en soulignant les informations importantes et en réalisant sa transcription (à l'aide du logiciel *Sound Forge*). Les présupposés théoriques utilisés faisaient référence à la linguistique textuelle, à l'argumentation, à la phonétique et à la phonologie. Figueiredo et Rodrigues ont centré leur recherche sur la prosodie, car elles ont jugé qu'il rendait le discours religieux évangélique différent des autres discours.

À ce propos, elles ont vérifié que la prosodie était un point indéniable du discours, car le locuteur valorisait expressément son débit de voix. Il était aussi attentif à l'accélération et au rythme, il utilisait des pauses dans des moments stratégiques, il faisait attention au timbre et au volume de sa voix selon les situations. Enfin, ces procédés n'ont pas seulement servi à enrichir ce discours oral, mais aussi à attirer l'attention de l'auditoire. Selon Figueiredo et Rodrigues, grâce aux stratégies prosodiques utilisées par le locuteur, les auditeurs captent mieux les arguments et sont plus facilement persuadés.

En analysant les trois aspects centraux, c'est-à-dire, le textuel, l'argumentatif et le prosodique, elles ont conclu qu'il était possible d'établir une relation entre eux, ce qui rend le discours plus remarquable. Mais c'est la façon dont le locuteur se sert de la prosodie qui attire

l'attention des auteurs, puisque la prosodie ressort dans le discours du pasteur si on la compare à d'autres éléments. Figueiredo et Rodrigues pensent que l'argumentation et les ressources textuelles perdraient une partie de leur potentiel, si elles n'étaient pas articulées à la prosodie, c'est-à-dire que le discours n'aurait pas le même pouvoir persuasif sans l'appel aux éléments prosodiques.

6.3 La construction de l'*ethos* et du *pathos* dans le discours religieux

Vilela a aussi dédié ses recherches au discours religieux en analysant l'*ethos* et le *pathos* dans la construction argumentative du discours religieux, étant donné que ce discours envisage prioritairement l'adhésion de nouveaux fidèles et la fidélisation de ceux qui y sont déjà. Le corpus de Vilela est une émission évangélique télévisée, et son travail est basé sur les présupposés théoriques de l'analyse du discours français, en référence à Orlandi, Amossy et Charaudeau.

Comme c'est aussi le cas dans cette thèse, Vilela partage la même vision que celle de Torresan et Figueiredo et Rodrigues - celle que le discours religieux est fortement caractérisé par l'intention de convaincre, d'agir sur l'autre dans le but de susciter l'adhésion à l'idée proposée. L'idée centrale propagée par l'église chrétienne depuis son existence n'a pas changé. L'église propose deux choix : soit suivre une vie chrétienne correcte en échange d'une place dans le ciel, soit ne pas suivre les doctrines et être par conséquent « en péché » avec le châtement comme sanction. L'auteur nous rappelle que le discours religieux prêche la dichotomie entre le correct et l'incorrect, le bien et le mal, le ciel et l'enfer.

En entrant dans le sujet principal de son travail, la linguiste donne une définition pertinente de l'*ethos* : Il ne se résume pas à l'image que l'orateur construit de lui-même, mais aussi d'un ensemble de facteurs de l'énonciation, tels que les participants de la scène communicative, l'objectif de l'interaction verbale, et le contexte. Vilela soulève l'importance de la pragmatique dans les études sur l'*ethos*. Pour l'auteur, le *pathos* est complémentaire à l'*ethos*, car une fois que l'orateur construit sa propre image, il a besoin d'établir des échanges avec son auditoire à travers l'affectivité afin d'éveiller l'intérêt des auditeurs.

C'est au travers de l'émotion et de la construction de son image, que le leader religieux arrive à inculquer ses idées à l'auditoire, et surtout à lui faire adopter certains comportements ; car n'oublions pas que persuader consiste à mener un individu à passer à l'acte. Sinon il n'est pas persuadé, mais convaincu.

En ayant comme base méthodologique la théorie sémiolinguistique proposée par Charaudeau, Vilela voit le discours comme un jeu communicationnel entre deux individus qui construisent du sens à partir d'une interaction. Ce jeu communicationnel est défini par un contrat de communication qui résulte de l'articulation entre deux circuits interactifs : l'un situationnel, et l'autre langagier, le premier étant un circuit externe, et le deuxième un circuit interne. Nous avons déjà mentionné au chapitre 1.2.5 ce schéma de Charaudeau dans lequel il

suggère que tout acte de langage entre deux sujets aura une brèche grâce à l'effet du discours, qui donne comme produit un réseau imaginaire composé de quatre protagonistes, deux externes et réels, et deux imaginaires et internes. Ci-dessous une adaptation du schéma que Charaudeau présente dans le premier sous-chapitre, où se trouvent un « JE » produisant l'acte de langage qui s'adresse à un « TU » destinataire ; le processus d'interprétation est fait par un « TU » interprétant, qui construit une image de « JE » l'émetteur :

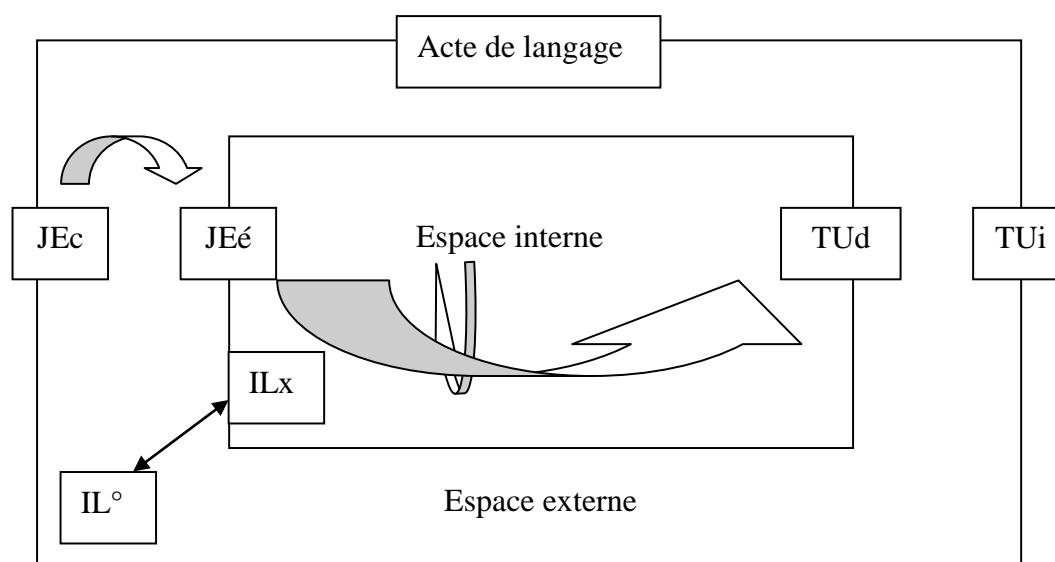


Figure 2. L'acte de langage

Sur la base de son corpus, Vilela explique que le locuteur de son émission télévisée est un « JE » communiquant dans le circuit externe, qui s'adresse aux auditeurs comme « TU » interprétant. Alors que dans son discours dans le circuit interne, le locuteur se place en tant que « JE », dans le rôle de représentant de la parole de Dieu.

Vilela affirme que ce contrat communicatif a la double fonction de transmettre un savoir et de capter l'attention du public. Or, pour avoir la crédibilité de l'auditoire, l'énonciateur a besoin d'utiliser des stratégies discursives qui légitiment ses paroles. Et pour capter l'attention du public, il doit se servir de l'émotion. Nous retrouvons donc le rôle complémentaire de l'*ethos* et du *pathos*.

À travers une partie de la transcription du discours analysé, Vilela montre la construction de l'*ethos* réalisée par le locuteur, et par conséquent les effets pathémiques visés dans le discours. Voici une adaptation de la transcription :

C'est un grand plaisir d'arriver vers vous pour une nouvelle émission de « devant le trône ». Et aujourd'hui d'une manière très spéciale, nous entrons dans un nouveau mois, le mois de la fête des mères. Pour moi avec ce ventre de presque neuf mois de gestation, il est un temps merveilleux dans lequel mon cœur se réjouit dans la présence de notre Seigneur qui est l'auteur de la vie, qui est le seul qui peut donner la vie, qui est le seul qui peut faire que moi et toi, nous éprouvons ce miracle qui est celui de gérer une autre vie, gérer une autre personne que Dieu a projetée, que Dieu a créée dans chacun de nous avec une grande intention.³⁴

Vilela remarque que le locuteur débute son discours en annonçant le thème de l'émission, et en utilisant des expressions qui renvoient à un univers émotionnel, comme « il est un grand plaisir », « d'une manière très spéciale », « il est un temps merveilleux dans lequel mon cœur se réjouit ». Ces expressions envisagent une mise en scène de l'émotion. Elle remarque aussi que le locuteur crée un *ethos* de Dieu, qui est l'être omnipotent, capable de gérer la vie. À travers le déictique « notre » dans l'énoncé « il est un temps merveilleux dans lequel mon cœur se réjouit dans la présence de notre Seigneur », Vilela constate que l'énonciateur inclut l'auditoire pour créer de l'empathie avec son public. L'empathie est présente dans d'autres fragments comme « est le seul qui peut donner la vie, qui est le seul qui peut faire que moi et toi, nous éprouvons ce miracle ». Vilela observe qu'il y a dans ce discours une relation d'égalité entre locuteur et auditeur, qui est spécialement marquée par les déictiques. En plus, l'image de Dieu construite par le locuteur, n'est pas celle d'un être

³⁴ Texte original : « É um prazer tão grande chegar até você para mais um programa Diante do Trono. E hoje, de uma maneira muito especial, estamos entrando num novo mês, e num mês em que nós comemoramos o dia das mães. Pra mim, então, com essa barriga de quase nove meses de gestação, é um tempo muito lindo em que o meu coração se alegra na presença do nosso Deus, que é o autor da vida, que é o único que pode dar vida, que é o único que pode fazer com que eu, com que você, mulher, experimentemos este milagre que é gerar outra vida, gerar uma pessoa que Deus planejou, que Deus criou dentro de cada uma de nós com um grande propósito ».

distant, mais celle d'un être qui est à l'écoute de ceux qui le prient, qui promet et accomplit ses promesses, ce qui amène l'auditoire à retrouver de l'espoir.

L'auteur a aussi repéré dans le discours des vocables qui montrent l'état émotionnel du locuteur, comme « ah, l'hiver est triste et difficile », et « ah, comme il est difficile d'attendre ». Dans d'autres situations, le locuteur joue le rôle de son interlocuteur, comme s'il était en train de vivre une situation malheureuse, mais sans perdre la foi et l'espoir qui le rapprochent de Dieu, comme nous montre l'extrait suivant :

Et vous regardez et vous dites : Père tout est si sec. Je pense que je n'arriverai pas. Seigneur où es-tu ? Où sont tes promesses ? Seigneur il n'y a nulle part où aller sinon vers toi. Attendre en toi, attendre en toi, attendre en toi, attendre en toi, attendre en toi...³⁵

Vivela conclut que le discours religieux véhiculé à travers la télévision comporte de nombreuses stratégies pour capter l'attention des spectateurs, et l'*ethos* et le *pathos* exercent un rôle d'extrême importance dans la construction argumentative, étant donné qu'ils amènent l'interlocuteur à croire et à sentir ce que le locuteur propose à travers son discours.

Nous reconnaissons, à travers ces trois recherches analysées dans ce sous-chapitre, l'importance grandissante de la religion au Brésil. En France, il est beaucoup plus rare de trouver des travaux dans ce domaine. Pourtant, nous voyons que les mécanismes de persuasion sont les mêmes, en dépit de la langue. Le Brésil, ce pays majoritairement chrétien est conduit à faire de nouvelles recherches dans ce domaine : si le discours religieux arrive à attirer autant d'adeptes, c'est parce qu'il vaut la peine d'être étudié en profondeur.

³⁵ Original : « E você olha: Pai, tá tão seco, eu acho que não vou conseguir... Senhor? Onde estás? Onde estão as tuas promessas? Senhor, eu não tenho pra onde ir senão para o teu colo, meu Pai. Esperar em Ti, esperar em Ti, esperar em Ti, esperar em Ti, esperar em Ti Senhor, esperar em Ti... »

1. Le discours religieux : un discours riche

En nous basant sur les présupposés théoriques étudiés auparavant, nous développerons l'analyse du corpus qui consistera à identifier les stratégies discursives de persuasion et comprendre comment ces stratégies peuvent produire la construction du sens. Je cherche identifier des éléments persuasifs dans les discours des pasteurs et expliquer quels effets ils produisent.

Ces éléments sont nombreux, mais je n'ai pas la prétention d'épuiser tout ce qui touche à la persuasion dans ces discours, mais plutôt analyser en profondeur quelques événements intéressants, puisqu'il vaut mieux bien parler d'une dizaine d'événements persuasifs que de survoler une trentaine en les abordant superficiellement. C'est pour cette raison que les points abordés dans cette thèse ont été choisis avec le plus haut soin.

Il est évident qu'un chercheur veut toujours épuiser tous les points de sa thèse en répondant à toutes les questions susceptibles d'être posées. Néanmoins le temps très court ne permet pas la réalisation de cette « utopie » et il est conseillé qu'il s'investisse plutôt dans l'innovation et à bien cibler son sujet de recherche pour aller au plus profond.

Il peut paraître un peu prétentieux d'avoir comme titre d'une thèse, « le discours de la persuasion », puisque le discours de la persuasion est vaste. Il est même très difficile de trouver un discours qui ne soit pas persuasif. Le détenteur de la parole veut être performant, il veut atteindre son auditeur. Si le discours de la persuasion est partout (ou presque), les linguistes ont l'intérêt de le décrypter. Plusieurs travaux à ce sujet ont déjà été faits, pourtant c'est un sujet loin d'être épuisé. En plus, à propos du discours religieux, nous trouvons très peu de recherches, comme l'avait déjà remarqué Maingueneau : « Le peu d'intérêt manifesté pour ce type de discours est d'autant plus remarquable que la dimension religieuse est essentielle dans un grand nombre de conflits de ce début du XXI^e siècle » (MAINGUENEAU 2009 : 5).

Avec Maingueneau je rejoins la petite équipe de linguistes qui s'intéresse au discours religieux pour son importance et sa richesse. Dans ce discours ce n'est plus les textes qui sont au cœur, mais toutes les problématiques qui l'entourent.

J'aurais pu choisir le discours catholique ou le discours protestant traditionnel, mais la croissance de l'évangélisme protestant m'a poussée vers cette source, étant donné que les chrétiens évangéliques ont été longtemps minoritaires, mais qu'ils s'accroissent à notre époque nettement plus que les grandes églises historiques. S'ils réunissent tant d'adeptes qui sont présents fidèlement à chaque culte pour écouter des longs prêches, c'est parce que les discours sont intéressants aux yeux du public, et s'ils le sont, c'est que cette branche du protestantisme mise sur des stratégies persuasives.

1.1 Le choix lexical

Un discours est composé de mots qui ne sont jamais choisis au hasard. Il est connu que le choix lexical est une procédure énonciative déterminante pour la configuration du discours et aussi pour la construction de l'*ethos*, c'est-à-dire, l'image du locuteur.

Le champ lexical varie d'un discours à l'autre et peut laisser transparaître des informations importantes à propos de l'orateur, de son milieu social, de ses idées et convictions politiques et religieuses. Le locuteur ne réalise jamais ses choix de vocabulaire depuis un système linguistique abstrait et vierge. Les mots seront choisis toujours par rapport à l'interdiscours et exerceront une fonction de connecteur. Cet « interdiscours » est lié à notre mémoire discursive, c'est-à-dire, à d'autres discours qui sont restés gravés dans la mémoire.

Il est vrai que dans un discours un mot analysé individuellement n'a pas beaucoup d'importance. Le sens des mots ne réside pas dans le vocable lui-même, mais il est construit par rapport à un contexte discursif. Ce sont les idées et le message que le locuteur a voulu transmettre qui ont de l'importance. Néanmoins lors de l'analyse d'un discours le choix lexical n'est pas négligeable.

À l'aide du logiciel *Hermetic word frequency counter* nous avons pu identifier les mots les plus utilisés dans les discours étudiés. Parmi les mots les plus employés par les pasteurs figurent :

Dieu	Il faut	Seigneur	Vie	Moi	Amen
Faire	Croix	Christ	Evangile	Temps	Parole
Amour	Joie	Gloire	Puissance	Famille	Prier
Bible	Besoin	Monde	Enfant	Chapitre	Nous

Le choix lexical des locuteurs correspond à leurs idéologies religieuses que nous pouvons constater en observant la thématique des prêches. Il n'est pas étonnant que ces mots aient été les plus utilisés. Ils sont insérés dans le champ religieux. Mais ils ont été choisis parmi tant d'autres vocables qui intègrent ce champ religieux.

Le choix des locuteurs est tourné vers des mots positifs. Ils auraient pu utiliser le mot « diable » autant de fois que le mot Dieu. Ils auraient pu parler fréquemment de la mort pour faire peur à l'auditoire. Pourtant nous voyons ici que les discours que nous avons analysés sont des discours positifs et que les orateurs cherchent l'adhésion de l'auditoire par la séduction.

1.2 Les métaphores dans le discours religieux

Metaphor is fundamentally conceptual, not linguistic, in nature. Metaphorical language is a surface manifestation of conceptual metaphor.

Lakoff, *Metaphors We Live By*

La tradition rhétorique soutenait que l'objectif principal de la langue était de décrire le monde tel qu'il est en réalité en priorisant donc les sens propres des mots. La linguistique ne cesse de questionner cette vision classique. D'ailleurs comment délimiter le trait qui sépare le sens propre du figuré ? Des études dans les domaines de la linguistique et psycholinguistique montrent que la compréhension du sens figuré est extrêmement complexe.

La notion la plus ancienne de métaphore en Occident vient du philosophe Aristote qui la définit comme l'usage d'un mot pour en désigner un autre. Étymologiquement, métaphore vient du grec *metapherein* qui signifie « transférer » ou « transporter ». La métaphore est donc un transport de signification : un mot qui a un sens propre est associé à un autre mot par substitution.

La métaphore a une grande importance, pas seulement pour les linguistes et les grammairiens qui l'étudient, mais pour le sujet parlant en général. Ce phénomène, classé par nos grammaires comme un type de figure « ornementale », ne se restreint pas à cette désignation. La métaphore est omniprésente dans notre quotidien, en permettant de structurer notre conception du monde.

Nous avons une tendance à concevoir les événements de façon métaphorique car notre pensée agit à travers des métaphores par nature. Quand nous utilisons donc les métaphores dans notre discours, c'est simplement parce que notre aptitude à les utiliser est innée ; elle est un processus fondamental dans notre usage quotidien de la langue. Nous avons vu auparavant que nous utilisons des concepts qui sont organisés métaphoriquement, et dont

les vestiges se trouvent dans les expressions linguistiques du quotidien. Ces métaphores quotidiennes, nous ne les appréhendons pas comme telles car elles font partie de notre vie.

Dans le premier chapitre de cette thèse, nous avons réalisé une brève étude sur la métaphore. Cette étude a été basée sur Lakoff et Ferrari qui fournissent quelques exemples sur le caractère routinier des métaphores. Il est important de se rappeler que les métaphores agissent à trois niveaux : celui du langage, de la pensée, et de l'action. Le système conceptuel de nos pensées et actions est fondamentalement métaphorique.

La création des métaphores est intimement liée à la notion de perspective, comme l'a bien dit Ferrari. C'est pour cette raison que nous avons des manières différentes de concevoir des phénomènes particuliers. Nous pouvons concevoir l'affection en terme de température, et aussi d'éloignement spatial ; nous pouvons admettre le temps en terme d'argent, ou d'un lieu vers lequel le sujet se déplace ; l'amour peut être conçu métaphoriquement comme un feu mais aussi comme un aliment, etc.

Comme nous l'avons vu auparavant, tous les exemples cités ci-dessus démontrent que la métaphore est un dispositif qui exprime la conceptualisation d'un domaine d'expérience sous les termes d'un autre domaine. Elle rend possible la structuration des domaines conceptuels abstraits en se basant sur des domaines conceptuels plus proches, mieux identifiables, c'est-à-dire concrets. De cette façon nous avons un domaine source et un domaine cible, étant donné que le premier concerne le domaine concret et le deuxième le domaine abstrait.

Pour mieux distinguer le domaine source du domaine cible, reprenons un exemple cité dans le chapitre sur l'intégration conceptuelle³⁶ : ce chirurgien est un boucher. Nous pouvons affirmer qu'il s'agit d'une métaphore pour exprimer que le chirurgien est incompetent. Dans le domaine source nous avons le boucher et dans le domaine cible le chirurgien. Si nous disons « ce boucher est un chirurgien » le sens n'aura plus rien à voir avec la phrase précédente. Par cette métaphore nous voulons affirmer que le boucher est un artiste de la découpe. Ces deux phrases n'ont pas les mêmes connotations puisque une connote positivement alors que l'autre connote négativement. Nous pouvons conclure que les deux domaines activés par chaque métaphore ne sont pas sur le même plan.

³⁶ Cet exemple a été analysé auparavant comme étant le produit d'une intégration conceptuelle car les concepts de domaine source et domaine cible ne suffisent parfois pas à rendre compte de certaines complexités de la créativité humaine. C'est pourquoi Fauconnier a développé le concept d'intégration conceptuelle qui est beaucoup plus complexe et qui permet de travailler avec au moins quatre espaces mentaux et pas seulement deux (source et cible).

Dans notre travail, nous ne voulons pas rester sur la définition habituelle de la métaphore : quelque chose qui représente une autre chose. Le phénomène est beaucoup plus vaste que cela. La seule interprétation de cette définition simpliste nous signale que notre cerveau associe le monde dans lequel nous vivons avec ce que nous voulons signifier. Le langage traduit les expériences que nous vivons tout au long de nos vies, et c'est pour cette raison que nous croyons que la métaphore est nécessaire à la compréhension humaine.

Par exemple, dans le corpus, les locuteurs parlent des relations à l'intérieur de l'église en termes de relations familiales. Ils utilisent le domaine familial pour parler de l'église. Regardons quelques exemples :

« On va continuer ensemble à méditer sur la famille de Dieu, sur l'église ».

« Nous sommes des fils et des filles du père céleste ».

« Je bénis Dieu pour la grande famille que nous sommes ».

« (Nous sommes) des frères et des sœurs sur toute la face de la terre ».

« D'abord ça commence par nous, ça commence par la maison de Dieu »

« Le monde est centré sur lui-même, mais l'enfant de Dieu est centré sur Dieu ».

« Jamais un enfant de Dieu pourra vivre sa vie avec Dieu seul ».

Dans les énoncés ci-dessus nous pouvons identifier la métaphore « l'église est une famille ». Cette métaphore explicite la façon dont les protestants absorbent et comprennent leur monde. Cette absorption du monde qui nous entoure, Lakoff l'a qualifiée de système conceptuel. Ce système organise nos expériences, nos relations, avec les autres personnes. La métaphore n'est pas basée sur des concepts aléatoires, mais sur des concepts organisés comme « l'église est une famille » ou « une discussion est une guerre ». Notre cerveau associe le langage au monde à travers les catégorisations. Le mot « porte » par exemple, d'après la définition usuelle, dénomme un objet battant mobile servant à ouvrir et à fermer une ouverture. Néanmoins « porte » peut avoir d'autres significations d'après la perspective, le contexte ou ce que le sujet parlant a en tête. Une porte pour les Avignonnais peut désigner l'emplacement actuel d'une ancienne ouverture située à la périphérie de la ville. Pour un sportif elle peut désigner un espace compris entre deux piquets au slalom. Ces exemples nous permettent de conclure que notre pensée est fortement influencée par les éléments extérieurs socio-historico-culturels. Notre pensée catégorise une certaine chose tout en lui donnant un sens. L'objet est le même (la porte) mais les catégorisations de chaque individu pour cet objet

ont des prototypes différents. Ces prototypes sont structurés selon les expériences de cette personne dans le monde.

Nous allons voir tout au long de ce sous-chapitre que les métaphores employées par les pasteurs reflètent leurs expériences, croyances et souhaits. Dans les exemples du corpus cités plus haut, le locuteur a élaboré des concepts abstraits à partir de concepts concrets qui sont directement liés à l'expérience quotidienne. La source de la métaphore est le concept de famille. Voyons ce qui peut intégrer ce domaine lié à nos expériences relationnelles :

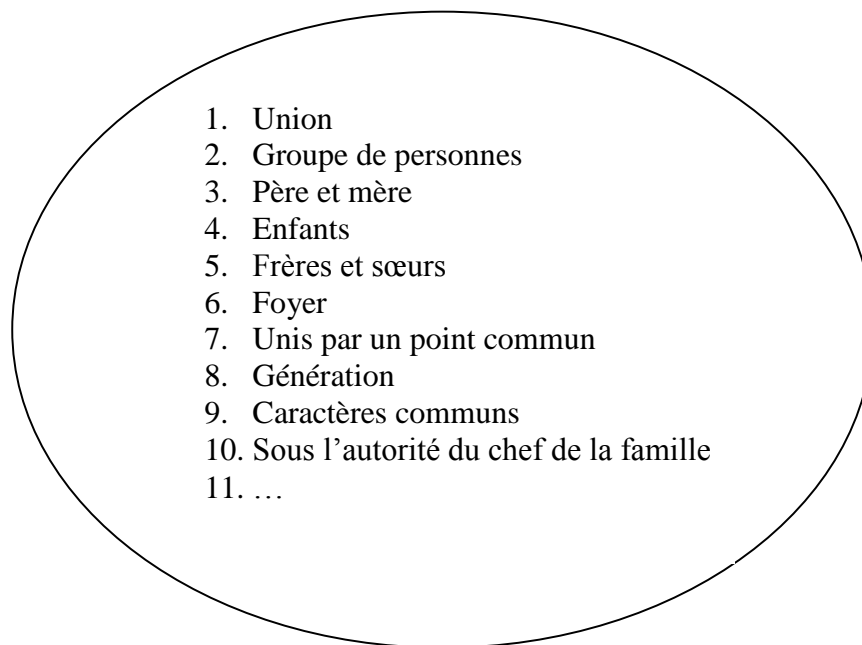


Figure 33. L'espace de nos expériences relationnelles

La cible est le domaine de l'église qui peut être composé des éléments suivants :

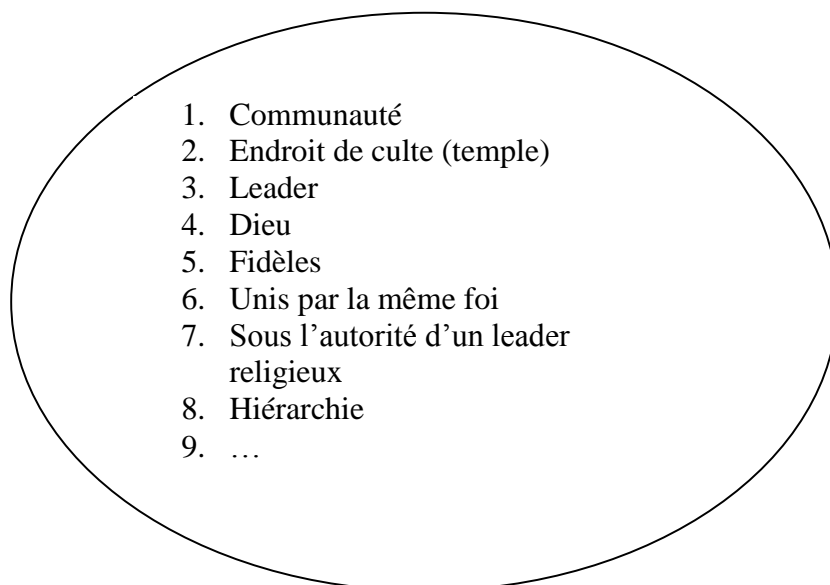
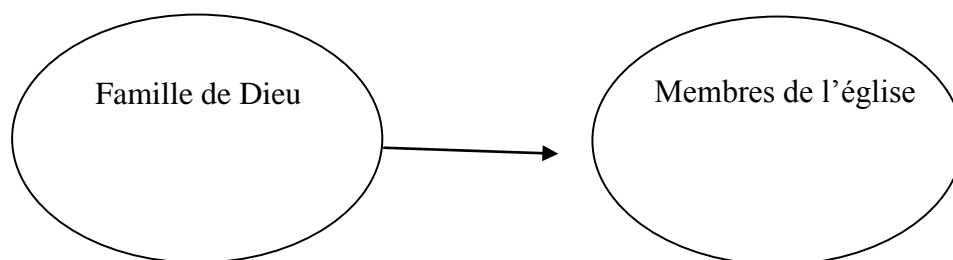


Figure 34. L'espace de l'église

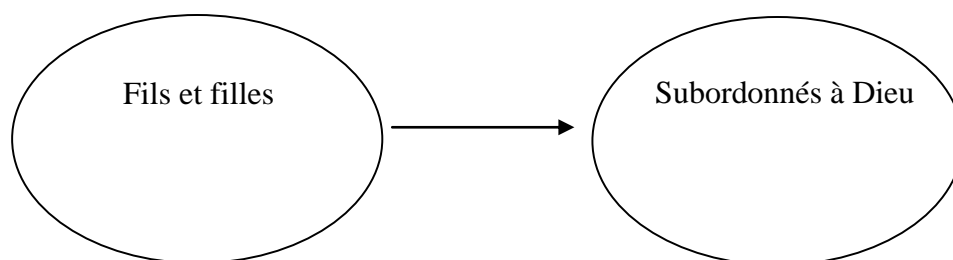
N'oublions pas que les éléments qui composent les domaines sources et cibles sont structurés par des MCI, c'est-à-dire des modèles cognitifs idéalisés qui peuvent changer d'une culture à l'autre. Par exemple, dans certaines sociétés orientales, la famille est composée de trois ou plusieurs membres et de leurs enfants. Ce type de famille a une structure polygamique. Il est commun de la trouver dans des sociétés matriarcales. Un autre exemple vient des sociétés indiennes où l'enfant est sous la responsabilité de toute la tribu et pas de ses géniteurs. Ce type de famille est qualifié de famille fraternelle où le père et la mère n'exercent aucune autorité. Concernant ces deux derniers exemples, le MCI ne sera plus le même que celui que nous avons proposé auparavant. Notre MCI est donc basé sur une société occidentale contemporaine.

Regardons pour chaque exemple donné comment fonctionne le concept de domaine source et domaine cible :

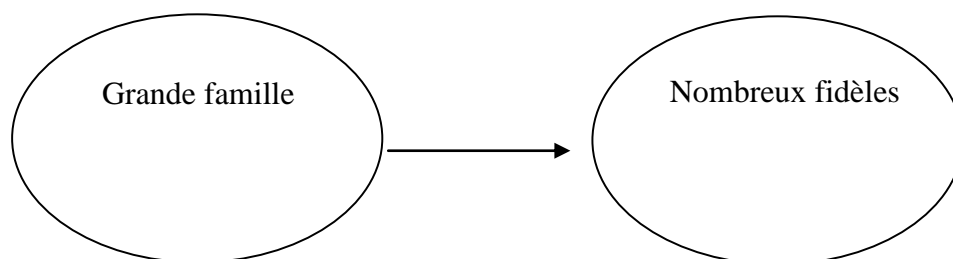
« On va continuer ensemble à méditer sur la famille de Dieu, sur l'église ».



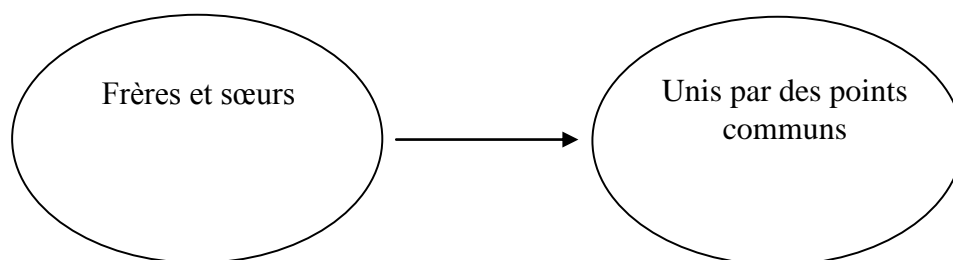
« Nous sommes des fils et des filles du père céleste ».



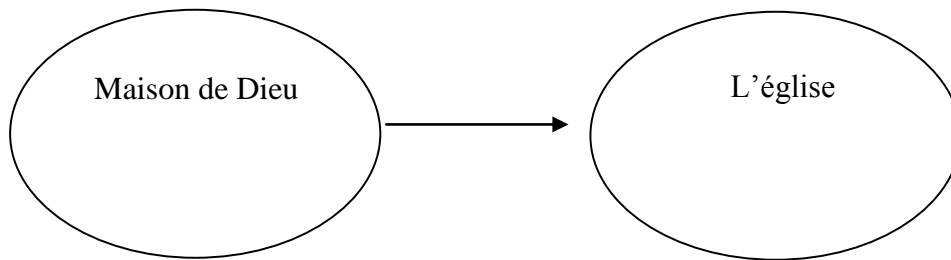
« Je bénis Dieu pour la grande famille que nous sommes ».



« (nous sommes) des frères et des sœurs sur toute la face de la terre ».



« D'abord ça commence par nous, ça commence par la maison de Dieu »



« Le monde est centré sur lui-même, mais l'enfant de Dieu est centré sur Dieu ».

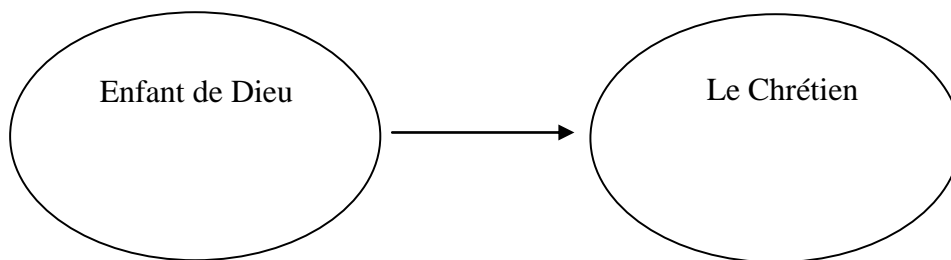


Figure 35. Séquences de domaines sources et domaines cibles

Les domaines source et cible fonctionnent comme des espaces initiaux dans lesquels une analogie est formée pour qu'ensuite quelques éléments soient projetés dans l'espace intégrant où un nouveau sens naît. C'est dans l'espace intégrant que la métaphore a lieu. Nous pouvons donc conclure que le processus métaphorique est un processus d'intégration conceptuelle. Regardons le schéma du processus d'intégration conceptuelle pour la phrase « Le monde est centré sur lui-même, mais **l'enfant de Dieu** est centré sur Dieu ». (Ce schéma a été simplifié et ne comporte pas l'espace générique).

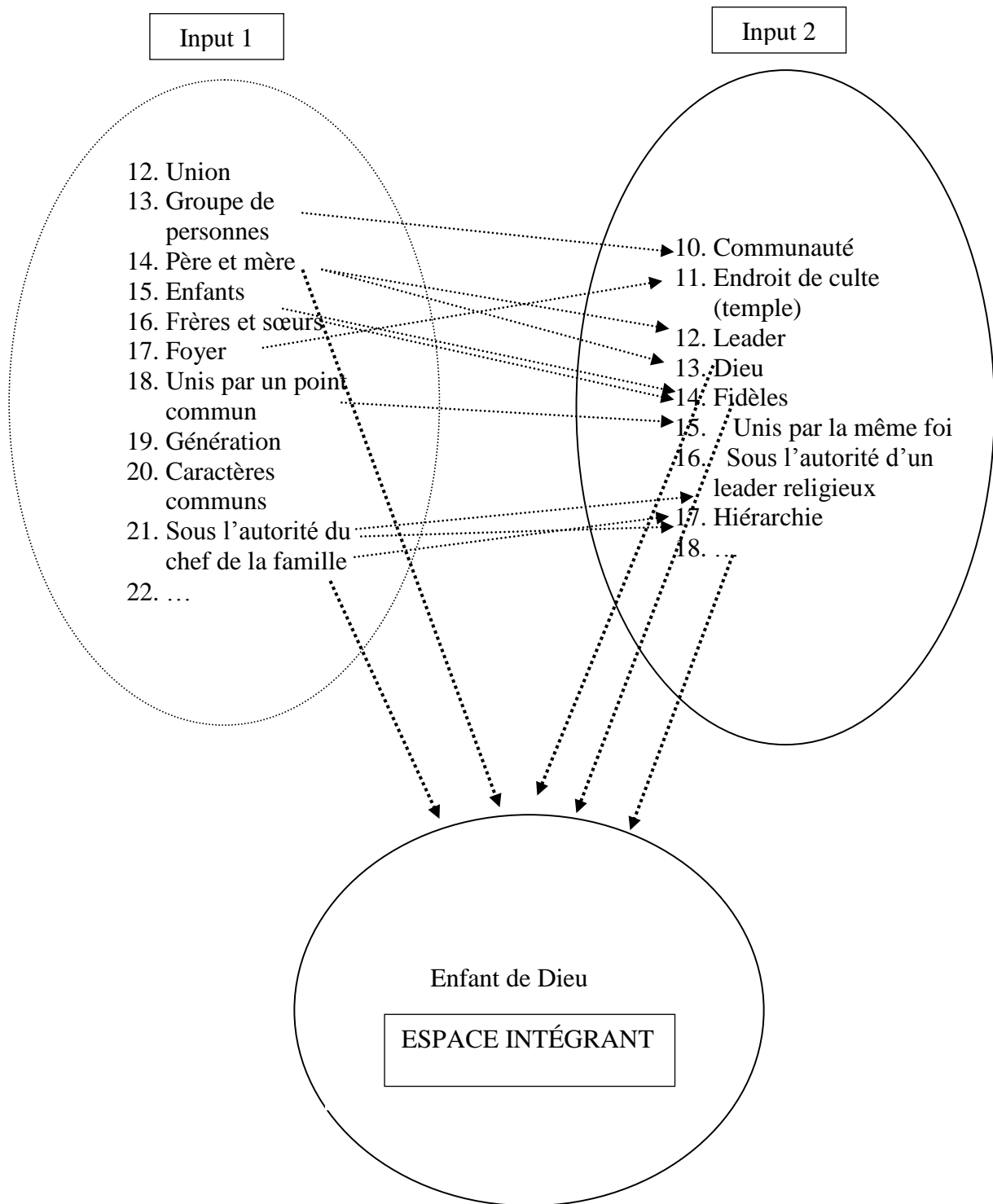


Figure 36. L'intégration conceptuelle de la métaphore

Cette théorie explique comment des éléments qui appartiennent à un certain domaine peuvent s'associer à des éléments d'un autre domaine, pour produire enfin une nouvelle image qui contient des informations des deux domaines.

Selon Lakoff, nous ne voyons pas les métaphores de notre vie quotidienne comme des métaphores, car nous utilisons notre corps pour communiquer avec le monde extérieur.

Spatial orientations like up-down, front-back, on-off, center-periphery, and near-far provide an extraordinarily rich basis for understanding concepts in orientational terms. But one can do only so much with orientation. Our experience of physical objects and substances provides a further basis for understanding. Understanding our experiences in terms of objects and substances allows us to pick out parts of our experience and treat them as discrete entities or substances of a uniform kind. (LAKOFF 1980 : 25)

C'est en se basant sur cette relation que nous organisons des concepts qui ont des rapports avec la culture dans laquelle nous sommes insérés. N'oublions pas que, dans certaines cultures, le futur est derrière, alors que dans d'autres, il est devant nous. Aucune métaphore ne peut être comprise ou représentée en dehors d'une base expérientielle.

Par ailleurs, nous nous basons sur notre expérience physique de base sensorimotrice. Par exemple, « bas » est souvent associé à des situations négatives, tandis que « haut » est associé à des situations positives³⁷ :

Le bonheur est vers le haut ; la tristesse est vers le bas.

La santé et la vie sont vers le haut ; la maladie et la mort sont vers le bas.

Plus est vers le haut ; moins est vers le bas.

Bon est vers le haut ; mauvais est vers le bas.

Une métaphore très présente dans notre quotidien est celle du récipient. Cette métaphore limite le territoire, le champ de vision ainsi que les événements, les actions et les émotions. Selon Lakoff, nous sommes des êtres physiques limités par notre corps. Chacun de nous est un récipient avec une superficie délimitée et une orientation dedans-dehors.

³⁷ Ce ne sont pas toutes les cultures qui priorisent l'orientation haut-bas.

L'instinct de la territorialité est un des plus basiques de l'être humain. Par exemple, nous entendons souvent « vous avez dépassé les bornes » entre autres expressions similaires. Nous concevons tous notre corps comme frontière d'un territoire. Un territoire qui possède des limites devant être respectées. Regardons un exemple du corpus concernant cette métaphore où le locuteur propose aux auditeurs « d'entrer » dans la présence de Dieu, c'est-à-dire de dépasser la frontière qui sépare l'homme de Dieu :

[...] alors c'est vrai que + qu'est-ce que c'est que la prière + eh bien la prière c'est entrer dans la présence de Dieu + entrer dans la présence de Dieu + on peut prier sans être dans la présence de Dieu prier de: du bout des lèvres hein [...]

À propos de ce type de métaphore Lakoff affirme :

Each of us is a container, with a bounding surface and an in-out orientation. We project our own in-out orientation onto other physical objects that are bounded by surfaces. Thus we are view them as containers with an inside and an outside. (LAKOFF 1980 : 29)

La métaphore du récipient peut représenter plusieurs situations. Par exemple, les émotions sont contenues dans le corps qui, par conséquent, fonctionne comme le récipient des émotions. Nous concevons souvent la colère comme quelque chose qui chauffe dans un récipient (colère qui explose, déborde, augmente, diminue, éclate), comme dans cet exemple du corpus : « la deuxième vérité + c'est que + Dieu a + de la colère contre nous↓ ++ ça marche pas voilà + sa colère brûle + contre nous tous ».

Regardons quelques exemples de la métaphore du récipient tirés du corpus :

[...] et nous considérons toujours que le Saint-Esprit nous remplit +++ pour des choses spirituelles↓ +++ et c'est vrai↑ + que le Saint-Esprit + nous remplit pour qu'on puisse parler de la part de Dieu↑ +++ mais↓ + mais il y a tellement de façons + de parler de la part de Dieu [...]

[...] et vous savez qu'on peut être rempli du Saint-Esprit↑ ++ pour être un artiste dans notre domaine↑ ++ vous le croyez ca [...]

[...] je l'ai rempli de l'esprit de Dieu↓ ++ de sagesse↓ ++ d'intelligence + et de savoir + pour toutes sortes d'ouvrages↓ +++ je l'ai rendu capable + de faire des inventions + de travailler de l'or + l'argent [...]

[...] un homme + a été rempli de l'esprit de Dieu↓ ++ pour être un: charpentier + pour être un orfèvre ++ pour faire des inventions [...]

[...] seigneur dépose dans nos cœurs ta pensée↓ ++ dépose dans nos cœur seigneur cette parole qui vient de toi [...]

En analysant le sens premier du verbe « remplir », nous voyons qu'il consiste dans l'action de rendre plein un récipient pour occuper les espaces vides. De même nous déposons quelque chose dans un récipient. Les phrases telles que « il a été rempli du Saint-Esprit » nous montrent que, dans les sermons, le corps est vu comme un récipient.

Une autre métaphore concernant le corps humain a été identifiée dans le corpus : celle de l'église en tant que corps et des fidèles en tant qu'une partie du corps. De cette façon nous avons le domaine du corps comme domaine source et le domaine de l'église comme domaine cible. Regardons quels sont les éléments qui composent le domaine source :

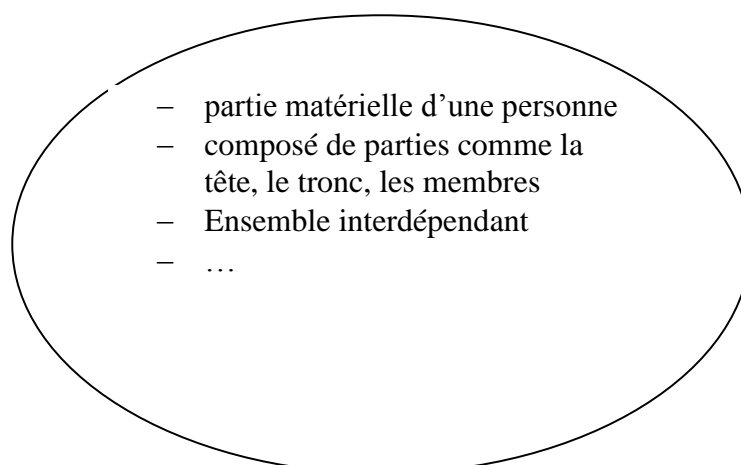


Figure 37. Domaine source du corps

Voici quelques exemples extraits du corpus :

[...] c'est comme dit l'apôtre Paul au le au verset quatre il y a un seul corps + et un seul esprit↓ +++++ comme aussi vous avez été appelé à une seule épé- espérance + par votre vocation [...].

[...] +++ mais je dois m'efforcer↑ ++ à ce que cette unité d'esprit↑ ++ puisse demeurer↑ ++ c'est-à-dire je dois considérer↑ ++ que j'ai besoin d'un genou↑ + que j'ai besoin d'un pied↑ ++ même si moi je suis + le petit doigt↓ +++++ tout cela nous permet de réaliser + combien nous avons besoin les uns des autres [...]

[...] et il a donné + et il a donné les uns comme apôtres + les autres comme prophètes + les autres comme évangélistes+ les autres comme pasteurs et docteurs pour le perfectionnement des saints en vue de l'œuvre du ministère et de l'édification du corps de Christ [...].

[...] c'est de lui + et grâce à tout les liens de son assistance + que tout le corps bien coordonné formant un solide assemblage + tire son accroissement selon la force qui convient à chacun de ses parties + et s'édifie lui même dans l'amour [...].

[...] on peut pas imaginer + que le doigt + que je suis +++ puisse se suffire à lui-même [...].

Dans les exemples ci-dessus, la conception de l'église en tant que corps est le produit de l'intégration conceptuelle dans laquelle un espace d'entrée est composé des éléments du domaine source (corps) tandis que l'autre est composé des éléments du domaine cible (celui de l'église).

Pourquoi ces pasteurs utilisent-ils la métaphore dans leurs discours ? Parce qu'elle a une capacité persuasive. Les métaphores lient les arguments logiques et émotionnels, le *logos*

et *pathos*. L'utilisation d'un domaine abstrait (le *pathos*) pour parler d'un domaine concret (le *logos*) contribue à permettre l'adhésion à une thèse car la métaphore amplifie la signification de ce qui est en train d'être dit. Quand le locuteur dit « je bénis Dieu pour la grande famille que nous sommes », il envisage de toucher en profondeur ses auditeurs. Les deux domaines utilisés (famille et église) sont liés et par conséquent, les sens de ces deux domaines donnent lieu à une espèce de phénomène d'amplification et d'enrichissement. Et dans un processus persuasif, c'est exactement cette richesse qui est recherchée comme une forte stratégie de persuasion.

Nous avons vu que dans la métaphore du corps, le locuteur met deux domaines en interaction (le corps et l'église) pour persuader ses auditeurs que chaque membre de l'église a une fonction qui, même petite, est néanmoins indispensable. Il aurait pu aborder ce sujet sans se servir des métaphores, mais la métaphore rend le discours plus attirant en favorisant la persuasion. Par ailleurs, les métaphores relèvent toujours de la créativité qui, elle-même, stimule les auditeurs.

Après cette analyse, nous pouvons conclure que la métaphore ne se restreint pas au langage, mais interfère avec notre manière d'agir et de penser. Par ailleurs, notre pensée et nos actions ne pourraient pas vraiment exister sans ce transfert de domaines indispensable appelé métaphore. Cela nous a permis de mettre en lumière la métaphore au-delà de sa dimension langagière et aussi au-delà du discours religieux. Notre réflexion sur la métaphore nous a ainsi donné la possibilité de comprendre la persuasion d'une façon globale, et pas seulement dans le champ du discours religieux.

2. LES CARACTÉRISTIQUES DU DISCOURS RELIGIEUX

Dans la perspective de l'analyse du discours, le discours religieux peut être caractérisé comme une pratique discursive qui exprime et transmet un système de croyances et valeurs éthiques, morales et spirituelles en tant que vision du monde. Ces valeurs sont transmises et validées par des pratiques sociales à l'intérieur d'une institution dite religieuse par les membres qui y participent.

Il est envisagé ici de décrire les principales caractéristiques discursives d'un discours religieux. Il est essentiel de connaître la structure de ce type de discours pour identifier les stratégies persuasives utilisées par les locuteurs.

Il est énuméré ici trois aspects du discours religieux. Je n'affirme pas qu'il n'existe que trois aspects, mais ceux que j'ai choisi d'aborder, me semblaient plus importants. Le discours religieux peut être caractérisé par l'intertextualité, par son autoritarisme et par la présence des marqueurs discursifs.

L'intertextualité est inhérente au discours religieux car tout discours religieux est basé sur un autre discours. L'intertextualité est probablement une des caractéristiques linguistiques les plus utilisées dans le discours religieux car elle va assurer la légitimité et l'approbation du discours religieux. Or, le pasteur construit son discours d'après la parole de Dieu, qui est a priori incontestable.

De cette façon, l'intertextualité est la garantie d'une plus grande acceptation du discours et avec elle le locuteur cherche l'efficacité discursive pour obtenir les effets auxquels il aspire. L'intertexte révèle une autorité divine car le discours est basé sur la parole de Dieu et il est au nom de Dieu, d'où sa grande force persuasive.

Le discours religieux est aussi un discours autoritaire et exclusiviste qui ne laisse pas la place pour des médiations et pondérations. Ce type de discours est persuasif par excellence car il n'y a que le locuteur qui détient la parole. Le « tu » deviens un simple récepteur qui n'a aucune possibilité de réfuter et de modifier ce qui est en train d'être dit.

Enfin, le discours religieux est marqué par la forte présence des marqueurs discursifs qui sont des éléments qui aident dans l'organisation du discours, dans la structuration de l'interaction dialogique et dans le processus du déroulement de la parole par le cerveau. Les marqueurs discursifs sont nombreux dans le discours et dans le discours religieux le locuteur utilise souvent les mêmes marqueurs.

Le discours religieux est caractérisé par les aspects pointés ci-dessus. Nous les verrons plus en profondeur dans les trois prochains sous-chapitres.

2.1 L'intertextualité

En observant les morphèmes du mot intertextualité, nous voyons que ce mot signifie « relation entre textes ». Un texte est toujours basé sur un autre texte. Il en est de même pour le discours³⁸. Les textes et les discours « purs » sont presque inexistantes. Parler d'autonomie d'un texte est délicat, une fois qu'il se caractérise par un « moment » privilégié entre un début et une fin. Cela ne veut pas dire qu'il n'existe que des copies dans le monde, mais plutôt qu'il existe des dialogues nombreux. Et les dialogues sont importants pour enrichir pas seulement les êtres humains, mais aussi un texte, un discours, une peinture. Cette création littéraire, artistique ou discursive à partir d'un autre élément, nous l'appelons intertextualité.

Nous avons vu auparavant dans le sous-chapitre 2.4 que, d'après Ducrot, l'énonciateur n'a pas qu'une seule voix, mais plutôt des voix dans l'énonciation. Ducrot parle bien d'intertextualité lors qu'il déclare qu'un locuteur s'approprie toujours des idées de quelqu'un d'autre et les amalgame aux siennes propres. Il a utilisé un autre terme pour parler d'intertextualité : la polyphonie qui n'est rien de plus que les voix du discours.

Il est possible même d'aller plus loin dans la notion d'intertexte, puisqu'un texte ou un discours ont des processus sémiotiques qui ne sont pas tout à fait achevés. Un discours, par exemple, n'aura sa signification que lorsqu'il atteint l'auditeur, car le regard du destinataire fait partie d'un processus actif. Sans la recreation de l'auditeur, le discours n'a pas de sens, puisqu'il est fait pour lui. Donc, le destinataire est aussi actif que le locuteur dans le processus de signification, dans la mesure où il participe autant du « jeu » intertextuel que l'auteur. L'intertextualité a lieu tantôt dans la production, tantôt dans la réception d'une production culturelle.

L'intertextualité peut avoir des différentes fonctions. Tout dépendra du contexte dans lequel elle est insérée. Il est évident que l'intertextualité est liée à notre connaissance partagée du monde, c'est-à-dire qu'elle dépend des MCIs. Une peinture qui fait référence à une autre peinture ne pourra être comprise que si ces connaissances sont partagées entre l'auteur et le récepteur par exemple. Nous pouvons dire que l'intertextualité aussi comme le MCI sont inhérents à la production humaine.

Or, tout discours religieux a un rapport avec un autre discours religieux, car c'est un discours sur un autre discours. Il est créé comme un commentaire basé sur un texte d'origine

³⁸ Le texte peut être écrit ou parlé. Le discours donc peut être considéré comme une forme de texte.

venu de la Bible. L'intertextualité, c'est-à-dire, l'ensemble des relations qu'un texte entretient avec un ou plusieurs textes est caractéristique de ce corpus. Ce mécanisme est indispensable dans le discours religieux persuasif puisque les sermons sont toujours préparés à partir d'un texte biblique. De plus, citer des extraits de la Bible rend le discours plus crédible, étant donné que la Bible est vue comme un livre d'enseignements considéré comme produisant des « vérités » universellement acceptées par plusieurs communautés. Et il est important de souligner que la persuasion n'a pas lieu sans la crédibilité.

Dans le premier chapitre de cette thèse intitulé « Théorie de l'argumentation : de l'antiquité à nos jours », j'avais déjà remarqué indirectement l'importance de l'intertextualité dans l'argumentation. Perelman (1976) dans son *Traité de l'argumentation*, met en évidence une rhétorique centrée sur l'auditeur. Or, il a été montré quelques lignes auparavant qu'auteur et auditeur participent tous les deux au jeu intertextuel et donc, le fait qu'un texte soit centré sur son récepteur prouve déjà l'importance du dialogue. Sans le destinataire il n'y a pas d'intertextualité, et sans intertextualité il n'y a pas de texte. Avouer l'importance du récepteur c'est avouer l'indispensabilité de l'intertextualité.

Perelman situe donc la rhétorique sur un champ interactionnel. La bonne argumentation prend en compte les croyances, valeurs, opinions et convictions des auditeurs, c'est-à-dire, leur bagage culturel, leur MCI. (Rappelons que la connaissance humaine est organisée par ce qu'on appelle de « Modèles Cognitifs Idéalisés »). Encore selon Charaudeau le processus sémiolinguistique, c'est-à-dire la bonne compréhension et interprétation de l'acte langagier par son récepteur ne dépend pas d'un savoir absolu, pour lequel nous serions obligés de connaître le sens de tous les mots d'un dictionnaire. Ce qui rend possible cette compréhension c'est le fait que nous appartenons à une certaine communauté sociale et linguistique qui partage des expériences de tous les niveaux (intellectuel, physique, affectif, etc.). Et même si Charaudeau ne travaille pas avec la nomenclature « modèle cognitif idéalisé », nous voyons bien qu'il s'agit du même sujet.

Dans le sous-chapitre à propos de la sémiolinguistique, Charaudeau exemplifie la notion de MCI sans pourtant utiliser ce terme. Rappelons-nous l'exemple³⁹ où deux individus A et B travaillent ensemble et A en voyant B arriver lui dit : « Aujourd'hui, le chef ne vient que l'après-midi ». Les conditions de savoirs partagés entre A et B vont rendre possible la véritable compréhension de cette phrase. Elle peut être interprétée comme : « on sera tranquille ce matin, puisque le chef ne sera pas là ». Ou encore : « ça va mal se passer ce matin, puisqu'on avait besoin de lui pour résoudre des choses ». Et pour avoir la bonne

³⁹ Concernant l'exemple cité, il s'agit d'une adaptation basée sur un autre exemple de Charaudeau.

interprétation il est nécessaire que A et B partagent les mêmes références culturelles de discours qui sont « le partage du savoir des protagonistes du langage à propos de leurs pratiques sociales comme sujets collectifs ». Le cognitiviste Lakoff appelle ce partage culturel MCI. Ce savoir partagé par les acteurs de la scène communicative évoqué par Perelman, Charaudeau et Lakoff est partie intégrante de l'intertextualité. Aussi comme le MCI, l'intertextualité est construite à partir de l'interaction entre locuteur et auditeur.

Dans notre travail nous avons repéré l'intertextualité à trois niveaux :

- 1) Les discours sont basés sur des textes bibliques ;
- 2) Le locuteur prend en compte les MCIs des auditeurs pour que ces derniers puissent interagir avec son discours (au niveau des idées) ;
- 3) Le locuteur donne des exemples, bibliques ou non bibliques, pour structurer son discours.

Ces trois niveaux d'intertextualité se trouvent parfois amalgamés dans un même exemple. Un exemple venu de la bible sert à structurer le discours et parfois demande aux auditeurs de mettre à jour leur MCI. Regardons quelques exemples de notre corpus :

[...] et vous savez qu'on peut être rempli du Saint-Esprit ++ pour être un artiste dans notre domaine ++ vous le croyez ca +++ ah vous répondez pas eh bien on va lire un passage dans la parole de Dieu + ah vous ne voulez pas me croire (rires) ++ on va lire dans exode + au chapitre trente et un au verset premier je ne vous raconte pas un nouvel évangile + croyez-moi +++++ ts + l'éternel parla à Moïse et dit [...]

[...] nous connaissons tous très bien le passage de la Bible qui dit car Dieu a tant aimé le monde qu'il a donné son fils unique + afin que vous pouvez compléter +++ ah j'ai pas bien entendu là (rires) +++ quiconque + croit en lui ne périsse point + mais qu'il ait + la vie éternelle amen [...]

[...] alors + euh: je j'aimerais commencer ce matin par un petit témoignage↓ + euh: ++ parce que nous voyons dans la Bible quand on quand on a lit en entière nous voyons + encore et encore et encore et encore des commandements + comme quoi + nous devons + nous réjouir + en Dieu [...]

[...] Est-ce que vous aimez les témoignages + amen + oui + moi aussi j'aime beaucoup les témoignages + alors je vais vous donner un témoignage [...]

Dans le premier exemple le pasteur fait une affirmation qui semble douteuse au regard des auditeurs (être rempli du Saint-Esprit pour être un artiste dans notre domaine), mais il va l'assurer en leur montrant que c'est dans la Bible qu'il a trouvé cette information. Montrer que son raisonnement trouve ses bases dans l'Écriture, rendra son discours plus fiable.

Aristote avait déjà disserté sur l'importance de ce qu'il appelle « les exemples ». Les exemples font partie des preuves techniques, qui en sont au nombre de trois :

Les preuves administrées par le moyen du discours sont de trois espèces : Les premières consistent dans le caractère de l'orateur ; les secondes, dans les dispositions où l'on met l'auditeur ; les troisièmes dans le discours même, parce qu'il démontre ou paraît démontrer. (*Rhétorique*, livre I, II, 1356a)

Les exemples donc font partie du troisième type de preuve, les preuves dites objectives, le *logos*. Aristote a bien remarqué que les preuves objectives étaient les plus importantes car elles consistent dans la valeur démonstrative du discours.

Mais, en quoi consiste exactement l'exemple ? Il est le type d'induction⁴⁰ caractéristique de l'éloquence et consiste à citer un cas particulier pour renforcer la persuasion

⁴⁰ Dans la rhétorique classique l'induction est considérée comme une stratégie qui permet d'agir sur quelqu'un pour le conduire à adopter le point de vue souhaité par l'inducteur. Aristote a comparé l'exemple à l'induction : « Quand aux preuves qui procèdent par la démonstration réelle ou la démonstration apparente, ce sont ici, comme dans la dialectique, l'induction (...) car l'exemple est une induction » (*Rhétorique*, livre I, II, 1356b).

envers le public. Lors que le pasteur propose la lecture d'un passage biblique dans l'Exode pour démontrer que les gens peuvent être remplis du Saint-Esprit pour être un artiste dans leur domaine, il donne un exemple pour valoriser son discours et atteindre la persuasion. Ou encore lorsque le pasteur propose de donner des témoignages, il s'agit bien d'un exemple. Le pasteur suit exactement ce qu'Aristote avait dit « Il faut se servir d'exemples comme démonstration car ils entraînent la conviction » (Aristote, *Rhétorique* II, 1394a).

Dans un autre exemple donné par le pasteur :

[...] comme David a dit dans le sau- dans le psaume vingt sept vingt sept
+ je demande à l'Eternel une chose que je désire ardemment + je
voudrais habiter toute ma vie dans la maison de l'Eternel [...]

Il est clair qu'il y a un raisonnement (inductif) qui part d'un cas particulier pour arriver à une loi générale. Le roi David ne désirait qu'une seule chose : habiter toute sa vie dans la maison du Seigneur (dans l'église). La loi générale est simple : les auditeurs doivent avoir le même désir ardent que le roi David, ils doivent donc rester toute leur vie dans l'église, en exerçant toutes les activités qui y sont.

Exemple rhétorique → semblable à l'induction

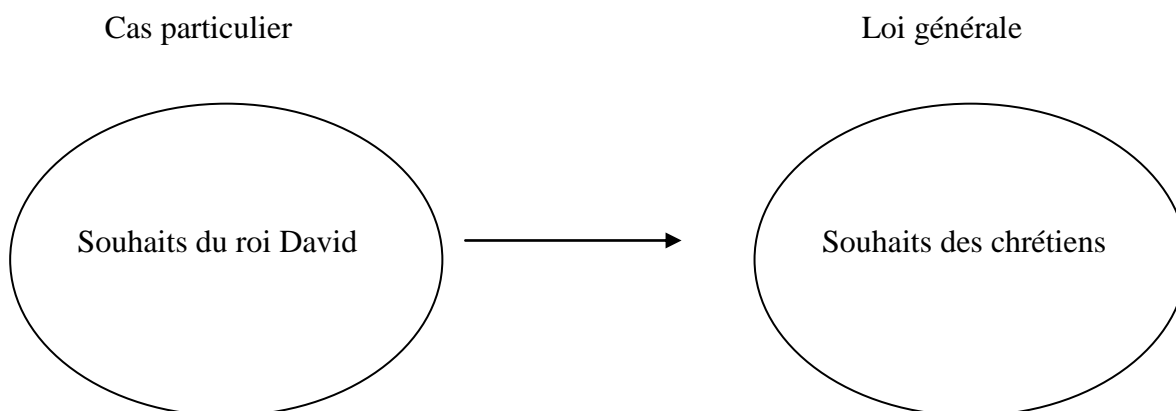


Figure 38. L'induction rhétorique

Aristote a révélé que tous les orateurs, pour atteindre la persuasion, démontraient soit par des exemples, soit par des enthymèmes (un type de syllogisme) parce que, d'après lui, il n'y avait pas d'autres moyens que ces deux-là. De cette manière, il est indispensable que toute démonstration persuasive se fasse soit par l'un soit par l'autre.

Les consignes d'Aristote concernant les exemples ne sont pas restées dans l'antiquité, elles sont présentes dans les discours de nos jours, y compris dans notre corpus. Pour que quelqu'un soit accusé, il faut que l'accusateur démontre par des preuves. Pour que l'invention d'un scientifique soit valable, il faut qu'il la démontre par des preuves. Il en est de même pour l'orateur qui veut persuader son public : sans la démonstration les auditeurs accrocheront moins à son discours.

Dans le discours religieux les exemples sont nombreux. Dans notre corpus c'est le phénomène étudié qui est le mieux attesté. Ce type de discours étant un peu abstrait, les exemples fonctionnent comme une espèce de base solide du discours.

Il est important de dire que ces exemples trouvent toute leur force dans le discours grâce à la bonne utilisation des MCI's. Si les auditeurs ignoraient le roi David, sa trajectoire et ce qu'il a signifié pour Dieu, ils ne verraient aucun intérêt dans l'exemple donné par le pasteur. C'est grâce à ces connaissances partagées que le locuteur peut saisir son auditoire.

L'histoire du roi David et ce qu'il représente n'est pas explicite dans le psaume 27, selon la lecture biblique proposé par le pasteur, mais dans d'autres livres de la Bible (Samuel, Rois et Chroniques). Le pasteur compte sur la connaissance de son auditoire, pour utiliser l'exemple à propos des souhaits du roi David. Regardons le MCI partagé par le pasteur et ses auditeurs :

- Roi rempli de bonté, mais avec des nombreux défauts, donc, un roi humain.
- Il était connu pour être « l'homme selon le cœur de Dieu ».
- Grand guerrier, courageux.
- Talentueux poète et musicien qui chantait et écrivait sa reconnaissance à Dieu.
- Un homme obéissant à Dieu.
- ...

MCI du roi David

- Roi rempli de bonté, mais avec des nombreux défauts, donc, un roi humain.
- Il était connu pour être « l'homme selon le cœur de Dieu ».
- Grand guerrier, courageux.
- Talentueux poète et musicien qui chantait et écrivait sa reconnaissance à Dieu.
- Un homme obéissant à Dieu.
- ...

Figure 39. Les idées que se font les chrétiens du roi David (MCI)

C'est grâce à ces connaissances partagées que l'auditoire valorise l'exemple et que le pasteur réussit à persuader son public. Sachant que le roi David est parmi les humains qui plaisaient le plus à Dieu, les auditeurs ont envie de lui ressembler. Sans le MCI partagé, le pasteur aurait beaucoup moins de chances de convaincre son auditoire.

Regardons encore un exemple du corpus brésilien d'Anuniação (2009) où le discours du pasteur est basé sur un texte biblique des Psaumes. Dans son sermon le pasteur a voulu passer le message de persévérance en donnant comme exemple le comportement du roi David et la façon dont il a réagi face à l'adversité. L'objectif du pasteur est d'encourager son auditoire en lui faisant comprendre que, dans les temps difficiles, ils doivent combattre la tristesse en se rapprochant de Dieu. Cet exemple venu de la bible va renforcer le processus persuasif, car si le roi David l'a fait, les auditeurs voudront le faire aussi. Avec cet exemple nous constatons que l'intertextualité n'est pas présente que dans un seul discours religieux, mais dans les discours religieux. Ci-dessous l'extrait :

Dans ce verset le roi David est en train de dire, aujourd'hui je ne dois pas me réjouir, aujourd'hui tout va mal pasteur, aujourd'hui je n'arrive pas. Je ne trouve plus de force. Je n'arrive pas à prononcer des mots pour t'adorer. Je n'arrive pas. Je n'arrive pas. Mais je ne vais pas me rendre, je ne vais pas me rendre à ce cancer dans mon âme. Il (David) dit, mon âme

rappele-toi de tous ses bienfaits. Et vous savez ce qu'il fait ? Il commence à se rappeler et à écrire

Perelman a écrit à propos des auditoires particuliers. Selon lui, il faut tenir compte du sens commun qui consiste en « une série de croyances admises au sein d'une société déterminée et que ses membres présument être partagées par tout être raisonnable (PERELMAN 1976 : 132). Le « sens commun » de Perelman, Lakoff l'a appelé MCI. Nous pouvons dire que l'auditoire présent dans un discours religieux est un auditoire particulier car il se distingue par l'usage d'un langage propre. Et pour que le discours possédant un langage propre puisse être compris, il est impératif qu'auditeur et locuteur partagent les mêmes MCIs.

L'intertextualité est rarement étudiée comme un élément important dans le discours persuasif. Nous avons cependant constaté sa valeur pour la persuasion. Atteindre la persuasion dans un discours ne demande pas une seule stratégie, mais de nombreuses stratégies qui, une fois alliées, rendent le discours convaincant. L'intertextualité est un de ces outils incontournables pour la persuasion.

2.2 Le discours religieux, un discours autoritaire

Dans le sous-chapitre 2.1 le caractère hétérogène du discours avait déjà été examiné à la lumière des idées de Maingueneau. Parmi les sept définitions du mot « discours » données par Maingueneau, une nous intéresse beaucoup :

Dans le cadre des théories de l'énonciation ou de la pragmatique, on appelle « discours » l'énoncé considéré dans sa dimension interactive, son pouvoir d'action sur autrui, son inscription dans une situation d'énonciation (un sujet énonciateur, un allocutaire, un moment, un lieu déterminé). (MAINGUENEAU 2001 : 15)

Cette dimension interactive fait référence à la participation d'un locuteur et d'un (ou des) auditeur (s), comme l'avait dit Cervoni :

Le « je » et le « tu » se complètent mutuellement. « Le « je » est à la fois la personne qui parle (qui a un rôle actif) et la personne de qui il est parlé (qui a donc un rôle passif) ; le « tu » est la personne qui écoute et peut prendre la parole à son tour (rôle actif) et la personne de qui il est parlé (rôle passif). (CERVONI 1989 : 30)

Cependant en dépit du mot « interaction » présent dans cette définition ce n'est pas toujours que l'auditeur peut interagir de manière active avec son locuteur. Il se peut que le « tu » se transforme dans un simple récepteur sans aucune possibilité d'intervenir dans ce qui est en train d'être dit. Ce type particulier de discours qui ne permet pas de pondérations nous l'appelons « autoritaire » car ce n'est que le locuteur qui détient la parole.

Le discours autoritaire n'est pas seulement présent dans le discours religieux. Nous pouvons le trouver chez le père de famille qui donne des ordres à son enfant, chez le patron qui donne des ordres à son employé, chez le général qui veut préserver l'ordre de son bataillon, dans certaines émissions de télévision, dans le discours du politicien, dans le discours du prêtre, entre autres.

Dans le corpus utilisé ici le discours autoritaire présente une nuance intéressante. Étant donné que l'auditoire n'a pas la possibilité d'intervenir quand le pasteur parle, le pasteur ne devrait pas essayer d'obtenir des réactions des auditeurs, puisqu'ils ne peuvent pas se manifester. Cependant il a été identifié une « illusion de la réversibilité » dans notre étude.

La réversibilité dans le discours représente les deux sens du parcours, c'est-à-dire que le locuteur parle et l'auditeur répond. Elle consiste dans un acte qui fonctionne dans les deux sens. Le discours est a priori réversible puisque locuteur et auditeur ont la parole chacun à leur tour. L'illusion de la réversibilité survient dans le cas d'un discours autoritaire où il n'y a que le locuteur qui parle, mais en dépit de cette configuration le locuteur se comporte comme si les auditeurs étaient dans la mesure de le répondre, alors qu'en réalité le locuteur est immobilisé dans sa condition active et l'auditeur dans la fonction passive.

Alors pourquoi poser des questions à un auditoire qui ne pourra jamais y répondre ? Nous connaissons le caractère social du langage et le besoin d'un locuteur d'établir un dialogue, même s'il est faux. Le locuteur aura toujours besoin de l'autre car c'est un besoin de la composante sociale du langage. Il est important de tenir compte aussi que, s'agissant d'un discours persuasif, le locuteur doit rassurer ses auditeurs pour leur faire croire qu'ils sont dans un dialogue, alors qu'il s'agit d'un discours monopolisateur. L'illusion d'un dialogue diminue la lourdeur du discours autoritaire.

Par ailleurs, dans le discours autoritaire, malgré l'absence de retour de la part de l'auditoire, c'est l'illusion du retour, c'est-à-dire l'illusion de la réversibilité qui nourrit ce discours car, pour qu'un discours ait lieu, soit il politique, religieux, juridique, autoritaire ou non, la réversibilité est nécessaire ou au moins son illusion.

L'illusion de la réversibilité se trouve souvent dans le discours car elle est insérée dans le cadre d'un discours autoritaire. C'est un élément que l'on trouve dans la persuasion étant donné que les discours autoritaires sont légitimement persuasifs. Regardons quelques exemples tirés de notre corpus :

si je vous posais la question qui gouverne votre vie ++ qui gouverne votre âme + vous me direz mais : + c'est Jésus Christ + c'est mon sauveur c'est mon Seigneur ++++ hum : + permettez-moi de vous dire ++ que c'est pas si sûr que ça +++++ nous allons ouvrir la parole de Dieu dans les livres + le la lettre de Paul aux Éphésiens au chapitre quatre + et au verset dix sept +++ Éphésiens chapitre quatre et verset dix-sept

j'aimerais + vous poser cette question tout à fait personnelle mais aussi collective↓ +++++ quel est l'impact + de l'église de Vernon ++ dans le monde dans lequel nous vivons↑ ++++++ ts + et j'aimerais vous laisser + y répondre personnellement↓ +++ est-ce que l'église + de Vernon + marque sa génération↑ +++++ Je disais en préambule dimanche passé +++++ d'abord ça commence par nous +++ ça commence par + la maison de Dieu↓ +++ comment elle + manifeste + la gloire de Dieu ↓ +++++ et plus la gloire de Dieu sera manifestée↑ +++++ et plus des hommes et des femmes seront attirées à Jésus Christ↓

Nous avons besoin + chers frères et sœurs ++ de: de réaliser ce qui est important ++ et de ce qui ne l'est pas↓ +++ qu'est-ce qui est important chers frères et sœurs dans la famille de Dieu↑ ++ posons-nous la question↓

Il est possible de constater, par rapport aux fragments ci-dessus, que le pasteur construit une structure dialogique, en posant des questions aux auditeurs. Or, l'auditoire n'est pas là pour répondre aux questions. Il est impensable qu'au cours d'un prêche un auditeur se lève pour répondre à une question posée par le pasteur. Le pasteur est le représentant de Dieu sur terre et son discours doit être simplement écouté. Le locuteur ne pourra pas bouger de sa fonction passive.

Le premier fragment est très intéressant car le pasteur pose la question et y répond à la place de son auditoire : « si je vous posais la question qui gouverne votre vie, qui gouverne votre âme vous me direz mais, c'est Jésus Christ. C'est mon sauveur c'est mon Seigneur. Hum... permettez-moi de vous dire que c'est pas si sûr que ça ». De même, nous trouvons une autre question posée dans le deuxième fragment : « j'aimerais vous poser cette question tout à fait personnelle mais aussi collective. Quel est l'impact de l'église de Vernon dans le monde dans lequel nous vivons ? ». Ces questions permettent aux auditeurs de réfléchir et de penser qu'ils ne sont pas seulement présents pour recevoir des ordres ou des consignes, mais aussi pour réfléchir sur le discours et mettre à contribution leur libre-arbitre. Le locuteur d'un discours persuasif connaît l'importance de cette stratégie. Ce n'est pas par la force qu'il persuade son public, mais en gérant bien son discours. Et, dans le cas d'un discours autoritaire, l'inconvénient à gérer est justement l'âme de ce type de discours, l'autorité. Pour

pouvoir faire passer le discours comme étant moins autoritaire, une des tactiques est celle qui est présentée dans ce sous-chapitre.

Étant donné que le discours autoritaire est une caractéristique inhérente au discours religieux, des exemples semblables à ceux de notre corpus ont été trouvés dans le discours d'un pasteur brésilien qui a été objet d'une autre analyse (Anuniação 2009). Regardons l'exemple, traduit du portugais :

Regarde, je suis marié il y a 30 ans ! Ohhh...et tu as été heureux pendant combien de temps ? Je n'ai jamais été heureux pasteur. Mais si je n'avais pas autant d'enfant, si cette femme, si cette misérable qui est ma femme ne dépensait pas tout mon argent, si j'étais célibataire avec le salaire que j'ai, mon Dieu, j'aurais pu acheter une maison, une voiture, un avion, un hélicoptère ! Mais non, je suis obligé d'entretenir tout ces gens. Et tu ne sais pas que tu es en train d'attirer des malédictions sur ta vie car ces gens constituent une extension de toi même. La famille est un projet de Dieu. La famille est ce que j'ai de plus précieux. Prends soin de ta famille.

Parallèlement aux fragments tirés de notre corpus, le pasteur brésilien établit un dialogue fictif avec son interlocuteur. Le pasteur pose la question et répond à la place de l'auditeur car il connaît le public qu'il a en face de lui. Cette tactique peut se présenter très efficace car elle surprend et impressionne l'auditeur qui à son tour ne peut rien dire.

Il existe des situations discursives auxquelles le locuteur a comme motivation un simple échange d'idées sans le but précis de persuader, alors que dans un monologue le locuteur envisage toujours l'adhésion des esprits à travers un discours réfléchi et prémédité. Cependant nous ne pouvons pas oublier que les deux situations ont une charge pragmatique qui est présente à chaque énoncé et qui peut être plus ou moins forte et évidente selon le cas. Dans la situation où le locuteur n'a pas l'intention de persuader elle est moindre, mais elle existe. Dans le discours autoritaire la charge pragmatique est intense et visible. Il est important de rappeler que, dans une situation où apparemment le locuteur ne compte pas persuader l'autre, les assertions ne se contentent pas d'informer l'auditeur à propos de quelque chose. Elles visent à influencer d'une manière ou d'une autre sur la façon de voir quelque chose.

Comme l'indique son qualificatif (autoritaire), ce discours exerce une forte influence sur son auditoire. Le pasteur est habilité à transmettre le message de Dieu à l'église et aussi à donner des consignes qui doivent être suivies. Ce locuteur est doté d'autorité pour être le porte-parole de Dieu. Nous pouvons confirmer ce fait à travers cet exemple où le pasteur déclare clairement être le porte-parole de Dieu :

[...] Merci Seigneur + alors ce matin on va ++ écouter le conseil de Dieu
+++ mais avant cela je voudrais euh : vous transmettre donc les
salutations du pasteur du Gard [...]

Le fait de pouvoir ordonner nous montre une hiérarchie qui fait partie du discours autoritaire. Néanmoins une complète soumission de l'auditoire peut devenir gênante et c'est pour cette raison que le pseudo dialogue fait son apparition dans le discours du pasteur.

Nous trouvons les ordres donnés par le pasteur matérialisés sous la forme du mode impératif comme nous indique ce fragment :

j'aimerais un petit peu + approfondir + ce sujet de + des uns comme
apôtres et des autres comme prophètes des autres comme docteurs + je
+++ **mais je suis persuadé que ces choses vont bien plus loin que
cela**↓ +++ **voici donc + ce que je dis et ce que je déclare dans le
Seigneur**↓ +++ **vous ne devez plus marcher + comme les païens + qui
marchent selon la vanité de leurs pensées**↓ +++ ils ont l'intelligence
obscurcies + ils sont étrangers à la vie de Dieu + à cause de l'ignorance
qui est en eux + **à cause de l'endurcissement de leurs cœurs**↓

Cet élément visible dans le corpus est assez paradoxal car un discours demande naturellement la réversibilité. Même pour un individu qui parle tout seul, il répond aux questions posées par lui-même. Alors que cet élément est indispensable, le discours religieux ne l'appréhende pas car il a besoin que le locuteur et les auditeurs « restent » à leurs places respectives : active et passive. Malgré cela, le locuteur doit créer une structure dialogique en faisant semblant que son auditoire lui répond. Ce paradoxe manifeste encore une fois la complexité du discours persuasif.

2.3 Les marqueurs discursifs

Dans l'oralité nous trouvons beaucoup d'éléments qui ne sont pas les bienvenus dans la grammaire traditionnelle. Ils sont même stigmatisés et il est conseillé aux orateurs de ne pas utiliser de manière excessive ces mots qui peuvent finir par nuire au bon discours. Ce sont les marqueurs discursifs, dorénavant appelés MD ; ils sont présents au niveau du discours, consolident un type de relation entre les unités textuelles et les interlocuteurs et aident à planifier le discours. Ce sont des ressources indéniables du discours ; pourtant ils n'appartiennent pas à une classe grammaticale définie et souffrent d'une insuffisance terminologique, puisque il existe plusieurs expressions pour les désigner : marqueurs pragmatiques, marqueurs discursifs, ponctuants du discours, petits mots, particules discursives ou énonciatives, etc.

Les MD peuvent exercer plusieurs fonctions dans le discours :

- 1) Agir comme un élément qui maintient le contact entre les interlocuteurs, en gérant l'interaction ;
- 2) Être utilisés pour solliciter l'attention de l'auditeur pour une partie déterminée du discours, en ayant de cette façon une fonction émotionnelle ;
- 3) Avoir une fonction d'organisation du discours (logique, temporelle, hiérarchique). Ils peuvent aussi servir à ponctuer le discours, en jouant un rôle rythmique. Dans cette optique, les marqueurs apparaissent comme des formes automatisées.

De nombreux marqueurs discursifs existent en français, comme *donc, bon, alors, par exemple, hein, quoi, là, écoute, après, tu sais, voyons*, etc. Chaque type de discours possède aussi ses propres MD. Dans le cas du discours religieux, nous avons repéré les mots *amen* et *alléluia* en tant que MD. À l'origine, *amen* est un nom masculin invariable qui signifie « qu'il en soit ainsi », et qui sert de conclusion à une prière tandis qu'*alléluia* c'est un nom masculin défini comme acclamation de la liturgie juive qui marque l'allégresse et qui est passé dans la liturgie chrétienne. Ces mots ont été grammaticalisés, en perdant ainsi un peu de leur sens original. Un élément qui passe par une grammaticalisation développe des nouvelles

fonctions grammaticales et a tendance à apparaître plus régulièrement en étant donc plus prévisible.

Dans le corpus, *amen* et *alléluia* apparaissent en tant que MD. Comme tous les MD, *amen* et *alléluia* servent à organiser le discours.

Regardons des exemples où le locuteur utilise le MD pour maintenir le contact avec l'allocutaire, afin de maintenir le flux de la conversation :

ce qui est important + c'est de pouvoir soutenir le faible + ce qui est important + c'est de pouvoir être un instrument entre les mains de Dieu pour notre prochain +++++ ce qui est important + c'est que la gloire de Dieu soit manifestée au milieu de nous↓ + alléluia↑ ++ et là Dieu + nous a donné à chacun des dons je vous disais tout à l'heure +++ il nous a donné des dons précieux↓

j'aimerais partager : + la parole de Dieu ++ et rien que la parole de Dieu ++ que le Seigneur donne + qu'il n'y ait pas de parole humaine ce matin ++ qu'une pensée de Dieu + qui vienne toucher percuter nos cœurs + pour notre salut + pour notre délivrance + pour notre victoire alléluia ++ vous savez ce que nous sommes ++ un jour Dieu a pris de la terre + il a formé l'homme à partir de la terre + il a soufflé son esprit + il est devenu une âme vivante ++ nous sommes des âmes vivantes alléluia ++ et par nature + nous sommes appelés + à être dirigés + conduits + par l'esprit de Dieu

Encore un exemple ayant la fonction d'attirer l'attention de l'auditeur. Il est utilisé fréquemment pour démarrer ou finir la conversation ou la prière.

Au tout début du prêche ou de la prière :

Amen + bonsoir à tous ++ (rires) tournez avec moi si vous voulez bien au Mathieu à l'évangile de Mathieu chapitre douze ++++++ douze +++++ nous avons commencé la semaine dernière à à regarder + Jésus

euh + depuis plusieurs semaines maintenant nous avons commencé à réexaminer l'évangile + à aller + au début + et à tout revoir + de a à z +

prions ensemble↓ + Seigneur + alléluia ++ merci père + pour Jésus + merci père + pour l'esprit saint que tu as envoyé ↓+++++ parce qu'il me donne cette opportunité ++ d'être un enfant de Dieu↓ ++ qui répand + ton amour ta paix + ta bonne odeur ta bonne odeur de Christ↑

À la fin de la prière :

Jésus Christ je te remercie pour tout ce que tu fais +++ et pour tout ce que tu fais encore aujourd'hui + merci infiniment ++ et donne-moi le désir de te connaître plus + tous les jours + que je te connaisse un petit peu plus ++ merci Jésus + amen

Seigneur malheureusement je réalise +++ que mon odeur n'est pas toujours celle de Jésus Christ↓ ++++++ que souvent s- ma lettre + la lettre sur mon cœur + a été arrêtée ++ à cause de moi↓ +++++ et cela aussi pour mes frères et sœurs mes amis ici présents↓ +++ Seigneur il est possible que sur nos cœurs + cette lettre + soit à moitié vide↓ +++++ mais je bénis ton nom pour cette matinée↑ +++ Seigneur parce que l'histoire va continuer↑ ++ une histoire qui parle de victoire de paix et de délivrance↑ +++++ parce que Seigneur nous avons + remis notre vie entre tes mains↓ +++++ que ton nom soit glorifié↓ ++ pour ces moments bénis en ta présence↓ +++ amen↓

Enfin le MD ayant la fonction de marquer le rythme et la ponctuation des phrases :

c'est comme ça qu'on qu'on ++ qu'on imagine pourquoi ↑ parce que + et pendant des années et des années + on a prêché qu'avec avec Jésus + tout

va bien ↓ +++++ hum +++++ est-ce que vous croyez qu'avec Jésus tout
va bien ↑ ++ amen ↑ + amen ↓ + pourtant y a des combats y a des luttes

Est-ce que vous aimez les témoignages + amen + oui + moi aussi j'aime
beaucoup les témoignages + alors je vais vous donner un témoignage

Les marqueurs discursifs ont des propriétés particulières :

- Ils sont figés morphologiquement, c'est-à-dire qu'ils sont invariables. Nous n'allons pas trouver le pluriel d'*amen* comme MD, par exemple ;
- Les MD possèdent une indépendance syntactique car ils ont une certaine mobilité dans l'énoncé et ne demandent pas d'arguments.
- Ils ne changent pas la valeur de vérité d'un énoncé.

Il a été constaté que les marqueurs discursifs ont deux fonctions essentielles dans ce corpus : textuelle et interactionnelle. Les MDs ont des fonctions textuelles lors qu'ils agissent dans l'organisation du contenu du discours. Dans cette fonction ils contribuent à la cohésion textuelle et structurent les unités discursives. Un texte écrit sans aucune ponctuation perd tout son sens, même si le locuteur connaît la signification de chaque mot. Il en est de même pour le discours avec les marqueurs discursifs. Ces derniers peuvent exercer une fonction rythmique, ce qui rendra possible la compréhension de l'auditeur. Ce sont les rythmes et les pauses qui permettront l'organisation du discours. C'est donc grâce aux MD que le discours peut être organisé.

D'un point de vue pragmatique, les marqueurs discursifs ne constituent pas un élément directement persuasif dans un discours ; néanmoins sans eux la persuasion n'a pas lieu. Aristote et d'autres philosophes anciens avaient déjà soulevé l'importance de la rythmique dans le discours. Un bon discours ne peut pas se faire sans un bon orateur. N'oublions pas que l'*ethos* se caractérise par le fait que le locuteur est au centre du discours. L'*ethos* est lié au caractère du locuteur et à la crédibilité que son discours transmettra. Cette crédibilité est obtenue à travers un discours bien organisé, structuré, travaillé et rythmé. Selon

les anciens, l'orateur parfait est celui qui sait parfaitement manipuler les éléments rythmiques dans le discours. Il est évident que le rythme est constitué d'autres éléments et pas seulement des marqueurs discursifs. Mais dans ce travail nous avons pu reconnaître l'importance de cette classe.

D'un autre côté, les MD possèdent une fonction interactionnelle lorsqu'ils contribuent à l'interaction entre les interlocuteurs. Il est important de signaler que les MD peuvent avoir simultanément une fonction textuelle et interactionnelle. Cette simultanéité est d'ailleurs une caractéristique de cette classe des mots.

Ces petits mots rejoignent une certaine classe de mots mise en évidence par Anscombe & Ducrot (1997 : 8) où la valeur sémantique profonde possède des indications de valeurs qui ne sont pas de caractère informatif, mais surtout argumentatif. Lorsque le locuteur commence son discours par « Amen + bonsoir à tous ++ (rires) tournez avec moi si vous voulez bien au Mathieu à l'évangile de Mathieu chapitre douze », ce « amen » ne véhicule aucune information. Néanmoins « amen » apporte au discours une valeur argumentative dans la mesure où ce mot contribue à la compréhension discursive et par conséquent à l'argumentation.

Aussi comme un orchestre symphonique est un ensemble formé de plusieurs instruments dirigé par son chef, le discours est, lui aussi, un assemblage d'éléments qui forment un tout et les MD représentent un des instruments orchestrés par le locuteur. Le violon, le violoncelle, la clarinette et autres instruments ne joueront pas une belle symphonie s'il manque un petit instrument de la percussion. Il est dans l'assemblage de tous les composants que nous retrouveront une unité, une cohérence. Il en est de même pour le discours persuasif car même si les MD sont des petits éléments qui ne sont pas directement liés à la persuasion, sans eux l'orchestre discursif n'existerait pas.

3. QUELQUES TECHNIQUES MISES EN ŒUVRE

Parmi les nombreuses définitions données jusqu'à présent pour « persuader » il y en a une toute simple, et tout à fait vraie : persuader est l'acte d'influencer quelqu'un à travers le discours, la raison ou l'émotion. Cet acte est prémédité, calculé, réfléchi car celui qui persuade le fait à la recherche d'un résultat.

Les pasteurs passent une bonne partie du culte à sermonner. Le culte dure entre une heure et deux heures et un sermon entre trente minutes et une heure. C'est-à-dire que le sermon peut occuper 50% (ou plus) du temps du culte. Ce pourcentage est énorme si on le compare au temps de prière, louange, témoignage, annonces de chaque culte.

Les réunions hebdomadaires dans les églises protestantes tournent autour du prêche : c'est le moment le plus attendu, le moment auquel Dieu parle à travers le pasteur, le moment où l'âme sera « alimentée » par la parole du Seigneur. En connaissant l'importance de ce moment, les pasteurs se munissent des stratégies persuasives qui peuvent être organisées par la raison, comme la mise en œuvre de l'acte perlocutoire, mais dans la plupart du temps elles sont structurées par l'émotion, comme l'utilisation de l'empathie dans le discours et une valorisation de l'auditoire.

Dans ce sous-chapitre quelques techniques persuasives seront exploitées et nous verrons par quels chemins le locuteur peut agir sur l'auditoire et pourquoi le *pathos* est si important dans ce processus. Persuader n'est pas comme suivre une recette fidèlement et savoir que nous aurons un résultat. Ce n'est pas non plus compter avec la spontanéité d'un discours non planifié. Persuader est « sentir » le discours, par quelle voie il se dirige ; c'est aussi « déchiffrer » son auditoire, connaître le maximum sur lui ; et finalement c'est s'en servir d'un savoir-faire qui consiste à sélectionner les mécanismes les plus adéquats à la situation, à l'auditoire et à son but.

3.1 L'acte perlocutoire, l'acte de la persuasion

These acts have also been viewed as utterances before and after the occurrence of which the world is not the same.

MARMARIDOU, *Pragmatics*

Tout ce que nous disons produit de l'effet chez l'auditeur. La communication neutre n'existe pas. Des phrases émises par les pasteurs comme « Je ne sais pas si vous êtes comme moi » ou simplement « alléluia », qui peuvent sembler sans prétention ne sont pas sans conséquences. Les effets produits par nos discours sont intrinsèquement liés à nos choix linguistiques et nos discours sont des suites d'énoncés avec une intention particulière. Or, cette dernière définition nous envoie à la notion d'acte de langage qui est un énoncé produit par un locuteur dans une situation déterminée, ayant le but de produire un effet chez un auditeur.

Dans la première partie de ce travail, les notions qui entourent la théorie des actes de langage initiée par Austin et développée plus tard par Searle ont été examinées. Nous avons vu précédemment que les deux philosophes, Austin et son successeur Searle, voyaient dans le langage ordinaire comme une forme d'action. De cette façon dire est faire. Dans le premier chapitre de ce travail nous avons vu comment ils ont théorisé sur la façon dont les sujets parlants exécutent différentes actions à travers le langage.

Austin nomme ces énoncés « performatifs » et commence son travail en les distinguant des énoncés constatifs. Plus tard il conclut que dire est toujours faire quelque chose, mais ce n'est pas toujours de la même façon. Ensuite le philosophe distingue trois types d'actes : locutoire, illocutoire et perlocutoire. Le premier correspond à l'acte de prononcer un énoncé, c'est-à-dire, exprimer quelque chose en articulant les sons d'une certaine langue. Le deuxième est celui qui donne une force à cet ensemble de sons articulés, par exemple un ordre ou une menace. Il consiste dans la valeur qui réside dans un énoncé. Enfin, le troisième correspond aux effets qu'un acte illocutoire produit chez l'auditeur. Mais n'oublions pas que les trois actes ont toujours lieu simultanément. C'est ce dernier acte qui nous intéresse dans ce sous-chapitre car c'est l'effet du discours qui mesure sa force

persuasive. Le locuteur peut avoir l'intention de persuader (cela relève de l'acte illocutoire), mais son objectif peut ne pas être atteint (le résultat relève de l'acte perlocutoire). Regardons bien la distinction des deux actes dans cet exemple de Searle (1969 : 25) :

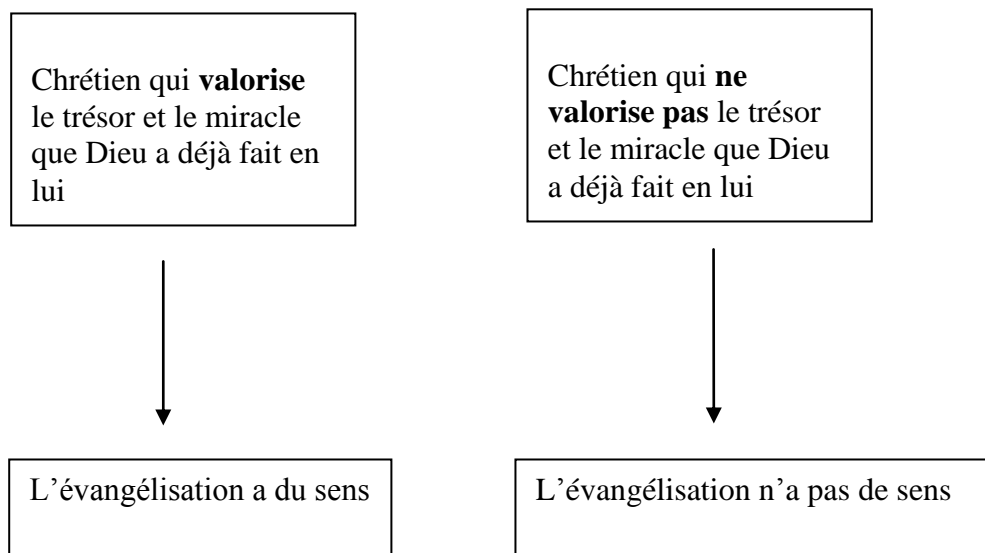
Correlated with the notion of illocutionary acts is the notion of the consequences or *effects* such acts have on the actions, thoughts, or beliefs, etc., of hearers. For example, by arguing I may *persuade* or *convince* someone, by warning him I may *scare* or *alarm* him, by making a request I may *get him to do something*, by informing him I may *convince him* (*enlighten, edify, inspire him, get him to realize*). The italicized expressions above denote perlocutionary acts.

En nous penchant sur l'explication ci-dessus nous voyons que notre objectif illocutoire consiste en ce que nous voulons que l'autre fasse, tandis que l'acte perlocutoire consiste en ce que notre énoncé produit réellement chez l'autre. Cependant la production d'un acte illocutoire n'assure pas toujours l'effet prétendu par le locuteur. Le locuteur peut poser une question, c'est-à-dire produire un acte illocutoire de demande, mais au lieu d'obtenir une réponse de son interlocuteur, cette question peut le faire fuir. N'oublions pas que le locuteur peut envisager un effet qui n'arrivera jamais ou alors il n'envisage pas de produire un effet, mais celui-ci a lieu.

C'est exactement ce qui s'est passé avec le roi Henri II d'Angleterre lorsqu'il dit : « n'y aura-t-il personne pour me débarrasser de ce prêtre turbulent ? ». Or, cette phrase a été interprétée comme un ordre par quatre chevaliers qui ont tout de suite exécuté le meurtre du prêtre, alors que le roi ne voulait pas que le prêtre meure. L'effet produit par cet énoncé n'était pas l'effet souhaité par son émetteur. La force perlocutoire de cette phrase appréhendée par les quatre chevaliers a changé le cours de l'histoire. Nous voyons donc que, dans la pratique, les actes de langages sont beaucoup plus complexes que les schémas de la théorie.

De cette façon nous pouvons nous poser la question suivante : quel était l'objectif et quel est l'effet réel produit dans l'auditoire quand le pasteur énonce des phrases comme celle-ci : « nous en tant que chrétiens si nous ne valorisons pas le trésor et le miracle que Dieu a déjà fait en nous, ce n'est pas la peine qu'on évangélise » ? Le pasteur donne une consigne, un conseil et réalise de cette manière un acte illocutoire en espérant que l'acte perlocutoire produit chez ses auditeurs soit un changement de comportement, une valorisation des bienfaits de Dieu. Mais comment savoir s'il a atteint son objectif ?

Tout d'abord, nous devons savoir que réaliser des actes de langage implique de connaître des règles qui vont assurer leur réalisation. Le locuteur a besoin de savoir si l'auditeur partage les mêmes règles et conventions sociales. Il est impératif que les deux partagent les mêmes MCIs pour que l'acte perlocutoire envisagé par le locuteur ait lieu. Supposons que l'auditeur n'évangélise jamais et n'accorde pas d'importance à cet acte. Dans ce cas l'acte perlocutoire attendu par le locuteur n'aura pas lieu. Analysons :



L'auditeur qui n'évangélise pas ne se sentira pas concerné par cet énoncé. Il est donc important que le locuteur connaisse son auditoire et ses habitudes. Nous pouvons conclure que ce jour-là le locuteur parlait à des auditeurs évangélistes. Tenir ce type de discours à des personnes qui n'évangélisent jamais n'a aucun sens. Le locuteur ne peut pas savoir tout de suite (et parfois il ne saura jamais) quel a été l'effet produit par son discours. Néanmoins il peut soigner son discours et le sélectionner selon son public pour maximiser les chances de persuader. La persuasion est conçue donc comme un effet. La persuasion est un acte perlocutoire du discours. C'est à l'orateur de bien utiliser les ressources logiques (logos) et émotives (*pathos*) afin d'éveiller chez l'auditoire l'adhésion à ses idées.

Analysons un autre exemple de notre corpus :

donc la clé de la grâce + c'est de mettre en œuvre dans notre vie + le conseil de Dieu + et c'est là le miracle +++ c'est là le miracle de la grâce +++ c'est que lorsque nous mettons en œuvre le conseil de Dieu ++ alors nous sommes + dans la bénédiction ++ mais si nous ne mettons pas le conseil de Dieu en œuvre + alors la foi sans les œuvres + elle est morte ++ si tu crois ++ que Jésus est ton sauveur + si tu crois + que c'est lui + qui a les clés + pour que tu marches + selon + les plans de Dieu ++++ il nous faut entendre la voix de Dieu + suivre le conseil de Jésus + prendre Jésus comme un modèle

Dans cet exemple le locuteur propose la clé pour avoir une vie bénie : mettre en œuvre le conseil de Dieu, être obéissant. Encore une fois il est nécessaire que le pasteur et les fidèles partagent la même vision du monde. Si le pasteur dit ces mots à un auditoire qui n'est pas croyant, le discours n'aura pas de sens et l'acte perlocutoire, c'est-à-dire la persuasion n'aura pas lieu comme dans l'exemple précédent.

Nous aurions pu nous poser la question : est-ce l'acte perlocutoire faire peur aux auditeurs, est-ce pousser à un changement de comportement plus en accord avec les conseils de Jésus ou encore autres effets cachés entre les lignes du discours ? Cette question est tout à fait légitime car les philosophes et linguistes ont toujours eu des difficultés à délimiter la frontière entre l'acte illocutoire et l'acte perlocutoire. Certains linguistes parlent de plusieurs niveaux de l'acte perlocutoire, d'autres soutiennent que l'acte illocutoire possède un « effet » qui se différencie de l'acte perlocutoire qui est en lui-même un effet, ou encore mieux « l'effet » souhaité par le locuteur.

Ce sujet mérite encore être approfondi par les spécialistes de la pragmatique car il est possible de parler en même temps de plusieurs effets perlocutoires, mais il est possible aussi de classer certains effets dans le champ de l'illocutoire et ne nommer que perlocutoire les effets cognitifs et psychologiques.

J'essaierai de mieux montrer ce dilemme avec un exemple banal de la vie quotidienne. Imaginons un professeur qui demande à un élève d'aller résoudre une question au tableau devant toute la classe. Ce professeur réalise un acte illocutoire d'ordre et aura pour effet perlocutoire que l'élève aille au tableau résoudre la question. Mais l'acte perlocutoire est-il seulement l'acte d'aller vers le tableau, ou alors ce que cet acte a provoqué comme ressenti chez l'élève ? Imaginons que cet élève s'est senti profondément humilié en allant au tableau, car il sait très bien que son professeur savait qu'il n'arriverait pas à résoudre la

question, car au lieu de travailler il ne fait que bavarder. Est-ce l'acte perlocutoire l'humiliation ou l'exécution de l'acte ? Si nous considérons l'humiliation comme l'effet réellement obtenu par l'énonciation de l'énoncé, qu'est-ce qu'est l'exécution de l'acte ?

De même, en regardant de plus près le fragment du corpus ci-dessous nous pouvons nous poser des questions semblables. Est-ce l'acte perlocutoire la réponse à la question du pasteur (quel est l'impact de l'église de Vernon dans le monde dans lequel nous vivons ?) ou est-ce l'acte perlocutoire les effets psychologiques que cette question va réveiller chez l'auditoire ?

L'église est pour être cet instrument pour être + pour marquer notre ville
+ de Vernon↓ +++++ ts et + j'aimerais + vous poser cette question tout à
fait personnelle mais aussi collective↓ ++++ quel est l'impact + de
l'église de Vernon ++ dans le monde dans lequel nous vivons↑ +++++
ts + et j'aimerais vous laisser + y répondre personnellement↓ +++ est-ce
que l'église + de Vernon + marque sa génération↑

Regardons l'avis de Ducrot à propos de ce sujet dans l'introduction du livre *Actes de langage* de Searle :

[Les actes illocutoires] sont déterminés par des règles spécifiques du discours (c'est une règle que les énoncés de telle forme, prononcés de telle façon, s'ils sont adressés, dans tel type de circonstance, à des auditeurs déterminés obligent ces auditeurs à répondre ; leur énonciation, si les conditions requises sont réalisés, constitue alors l'acte illocutoire de question). Les actes perlocutoires en revanche font intervenir des lois dont le champ d'application déborde de beaucoup le discours. (DUCROT 1972 : 16)

Comme l'a dit Ducrot, les actes perlocutoires mettent en jeu des questions qui vont bien au-delà du champ discursif. Dans notre exemple, il est bien probable que le pasteur ait besoin que les auditeurs aient d'abord peur de ne pas avoir une vie bénie, pour que cette peur pousse à l'acte que dans ce cas consiste dans un changement de comportement.

De toute façon, pour que la persuasion ait lieu, le locuteur doit veiller pour ne pas sortir du champ de connaissance de l'auditeur, sinon ce dernier ne sera pas capable de comprendre l'enjeu. Avant la persuasion il y a la compréhension. L'auditeur doit tout d'abord comprendre l'acte et l'accepter comme valable comme nous pouvons voir dans ce petit schéma :

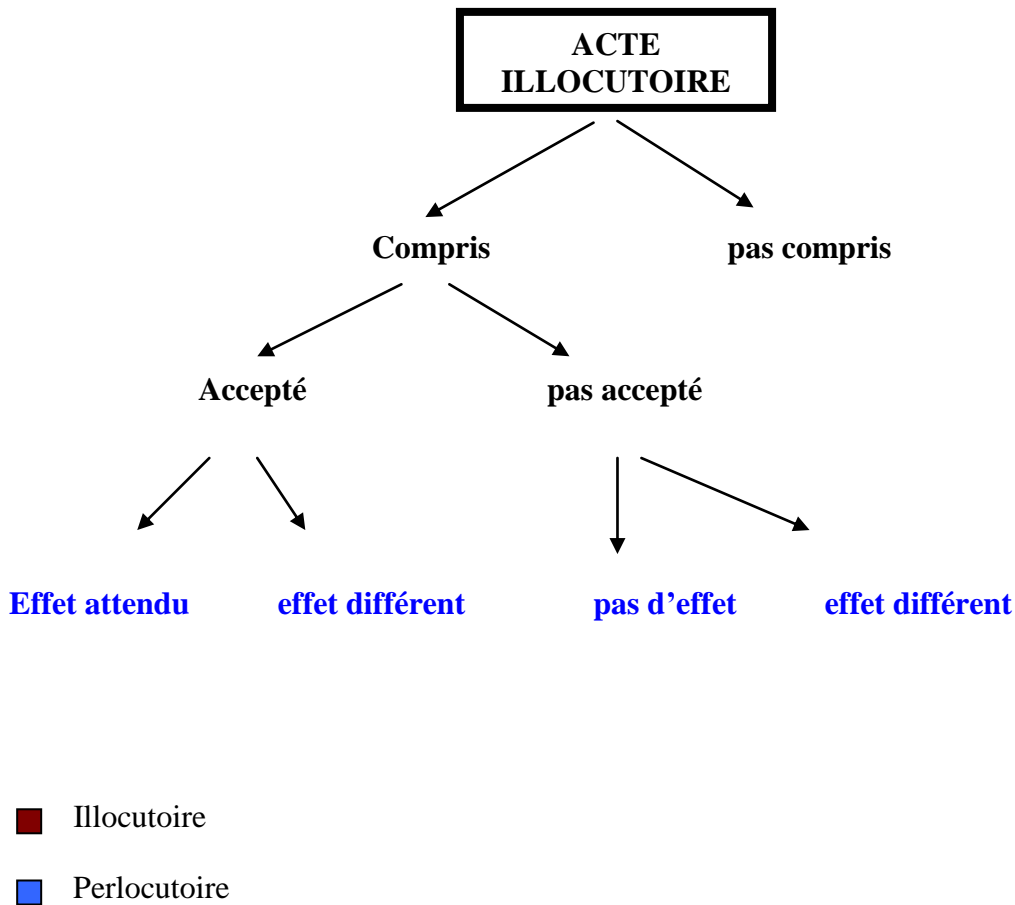


Figure 40. Parcours de l'acte perlocutoire

À propos de la compréhension Austin a écrit :

Un acte illocutoire n'aura pas été effectué avec bonheur, ou avec succès, si un certain effet n'a pas été produit. Cela ne signifie pas pour autant que l'acte illocutoire soit lui-même la production d'un certain effet. Simplement on ne peut pas dire que j'ai averti un auditoire s'il n'a pas entendu mes paroles ou ne les a pas prises en un certain sens. **Un effet doit être produit sur un auditoire pour qu'un acte illocutoire puisse être tenu pour achevé. Comment expliquer cela au mieux ? Et comment préciser ce qui se passe ? L'effet consiste, la plupart du temps, à provoquer la compréhension de la signification et de la**

valeur de la locution. L'exécution d'un acte illocutoire inclut donc l'assurance d'avoir été bien compris. (AUSTIN 1962 : 124)

Il est nécessaire que tout d'abord l'auditoire comprenne pour ensuite éventuellement accepter et finalement passer à l'acte. Si le locuteur et l'auditeur ne partagent pas le même MCI aucune de ces étapes ne peut pas être accomplie. Cela ne signifie pas que nous ne devons persuader que sur un sujet sur lequel l'autre est déjà d'accord, car cela ne serait pas persuader. Le pasteur peut persuader des non-croyants à devenir des croyants, mais par d'autres chemins. Le MCI d'un croyant est différent de celui d'un non-croyant et un bon orateur sait toujours s'adapter pour avoir les résultats qu'il souhaite. Dans le discours analysé ci-dessus le locuteur demande des actes à ses auditeurs : suivre les conseils de Jésus, le prendre comme modèle.

Regardons un exemple adapté d'Anunciacao (2009) où le prêche vise clairement les non-croyants. Le pasteur lance une critique aux non-croyants opportunistes qui ne vont à l'église que quand ils ont un problème. Dans ce cas les croyants ne sont pas concernés.

Parfois quand les choses ne vont pas bien dans ta vie, tu cherches une église. Tu fais partie de ceux qui disent « je n'aime pas les chrétiens », je n'aime pas les pasteurs ». Mais quand la situation n'est pas bonne, tu vois un chrétien qui marche avec sa Bible et tu lui dis « fais une prière pour moi dans ton église s'il te plaît ». Ou alors tu te dis « j'ai besoin d'aller dans une église parce qu'on m'a jeté un sort, les gens m'envient ». Alors nous entrons dans une église et dans ce moment-là peut-être que le pasteur sert à quelque chose.

Le locuteur doit toujours analyser ce qui est adéquat ou pas dans un instant déterminé pour un public déterminé. L'obtention d'un effet perlocutoire souhaité dépendra d'un équilibre discursif basé sur le bon sens, l'intelligence et la perspicacité. Et cet équilibre est intimement lié aux modèles cognitifs idéalisés, à cet univers, à ces croyances qu'une certaine communauté partage. Construire un discours persuasif sans prendre en compte ces paramètres c'est aller vers l'échec et la non-concrétisation de l'acte perlocutoire. Et la non-concrétisation de l'acte perlocutoire est la non-concrétisation de la persuasion. Il est indispensable que l'argumentation soit adéquate aux valeurs de l'auditoire.

J'arrive donc à la conclusion que les effets perlocutoires sont subjectifs car ils sont constitués des phénomènes subjectifs. Le respect des consignes qui nous amènent à la persuasion ne signifie pas que la persuasion aura effectivement lieu. Par contre nous devons savoir qu'il n'y aura d'effet perlocutoire que si ce qui est dit par le locuteur est compris par l'auditeur et que s'ils partagent le même MCI.

Néanmoins, l'effet perlocutoire ne sera jamais assuré à cent pour cent car il n'est pas le résultat d'une causalité objective. Ce n'est pas comme mettre une pièce dans la machine à café et savoir que nous aurons notre café car c'est comme ça. Nous mettons la pièce et le café sort. Dans la persuasion le locuteur ne peut pas contrôler ni la compréhension de l'auditoire, ni son consentement. Dans la machine à café nous avons ce que nous souhaitons tout de suite. Or, dans la persuasion les effets ne sont pas produits à l'échelle d'un mot, mais d'un discours. Et le discours est constitué des parcours et des étapes qui doivent être logiques et rationnels. Ce discours a un début, un développement et un cheminement. Ce discours doit être travaillé pour produire la satisfaction d'un critère ou l'insatisfaction d'un autre. Par exemple, si je veux persuader à propos d'un chocolat X en sachant que le chocolat Y est préférable, soit je trouve des moyens de mettre le chocolat X en valeur, soit je trouve des moyens de dévaloriser le Y. Chaque critère comporte des logiques de discours distinctes.

Il peut paraître un peu désolant de ne pas avoir des certitudes concernant la persuasion, mais c'est le défi qui la rend intéressante. Dans les travaux d'Austin et de Searle le concept d'acte perlocutoire n'a pas été étudié de manière approfondie. Ces auteurs ont priorisé le développement du concept d'acte illocutoire. Néanmoins les actes perlocutoires méritent le regard des linguistes car les étudier signifie se pencher sur les formes d'interprétation des actes de langage et les conséquences qu'ils peuvent avoir chez les auditeurs.

3.2 L'empathie dans le discours, un rapprochement cognitif

Depuis l'antiquité, des philosophes comme Aristote ont repéré que le *pathos* était souvent mis en avant par les locuteurs. Et encore aujourd'hui, nous avons conscience que l'émotion joue un rôle essentiel dans la communication. Toucher les sentiments d'autrui, le séduire à travers les mots, le persuader en mettant en valeur le *pathos*, les sujets parlant le font tous. Pour éveiller l'émotion de l'interlocuteur, ils ont de plus en plus recours à un mécanisme à la fois langagier et psychologique : l'empathie. Ce vocable qui est issu du grec *pathos* consiste dans la compréhension des sentiments d'autrui. Quotidiennement, nous choisissons de mettre en valeur le ressenti d'autrui dans notre communication ordinaire. Néanmoins, l'empathie peut être utilisée de façon intentionnelle dans certains discours, car elle consiste en un puissant instrument de persuasion.

Quand nous nous communiquons de façon empathique, nous nous identifions avec notre auditeur. Des phrases comme « si j'étais toi... » ou « à ta place j'aurais fait la même chose » sont des phrases empathiques qui rapprochent cognitivement locuteur et auditeur.

Nous avons pu vérifier dans les éléments qui ont été analysés dans ce travail un fréquent rapprochement cognitif de la part du locuteur. Il cherche fréquemment à se mettre au même niveau que les auditeurs, alors que dans l'église, il existe une hiérarchie : les prédicateurs sont les porte-paroles de Dieu, et les fidèles leur doivent respect et obéissance.

Étant donné qu'il existe une hiérarchie, nous aurions pu penser que le fait de se mettre au même niveau que ses subordonnés serait considéré comme une infraction, puisqu'une hiérarchie est faite pour être respectée. Cependant, le discours religieux n'est pas un discours de l'imposition, mais un discours de la persuasion. Et pour amener un public à suivre certaines consignes, il ne suffit pas de parler, il faut argumenter, et les stratégies employées dans le discours religieux sont nombreuses. Une de ces stratégies très utilisée est l'approximation du locuteur envers ses auditeurs, c'est à dire l'utilisation de l'empathie.

Dans ce sous-chapitre, nous allons traiter un type de rapprochement cognitif, mais n'oublions pas que d'autres ont déjà été abordés dans ce travail, comme l'utilisation non prototypique du déictique de première personne où le pasteur utilisait le « je » à la place des déictiques « nous » et « vous ». À cette occasion le locuteur parlait à la place de l'auditeur pour lui montrer qu'il comprenait ce qu'il ressentait. Ci-dessous, un exemple d'énallage du déictique :

[...] tous les jours + par toutes les choses que je fais qui ne sont pas le fruit d'une conviction↓ + par toutes les choses que je fais qui ne sont pas pour sa gloire et mais pour la mienne + tous les jours je crache au visage + du Seigneur↓ + et nous le faisons tous + nous ne lui donnons jamais jamais jamais la gloire qu'il mérite + jamais ++ nous lui devons quelque chose + et nous sommes incapables de payer + sa colère est absolument + et totalement juste↓ [...]

Quand le pasteur dit « par toutes les choses que je fais qui ne sont pas le fruit d'une conviction », en réalité il ne fait pas référence à lui-même, mais aux fidèles. Cependant, le fait de se mettre à leur place a un effet positif concernant l'argumentation. C'est comme si le locuteur était dans la tête des auditeurs et connaissait leurs actes. Les auditeurs pèchent et font souvent des choses qui ne sont pas le fruit d'une conviction. Le pasteur leur montre qu'il le sait, qu'il connaît les pratiques de son auditoire, mais ne les condamne pas, car d'après son discours il est le premier à commettre ces erreurs. Bien que nous sachions que ce « je » correspond plutôt à « vous », ce « je » est en même temps une intégration conceptuelle qui réunit auditeur et locuteur dans un même déictique.

Les structures empathiques envisagées dans ce sous-chapitre apparaissent fréquemment dans le corpus. Elles ont été utilisées par divers prédicateurs, ce qui suggère l'homogénéité du phénomène. Il s'agit de la structure « je ne sais pas si vous êtes comme moi » que nous pouvons observer dans les fragments ci-dessous :

je sais pas si vous êtes comme moi mais + quand je dis il faut se battre pour la joie + je veux dire vraiment ça + parfois il faut vraiment + se battre + pour la joie + et bien souvent + on n'y arrive pas ++ on essaye on essaye on prie + on prie et on prie + et ça ne marche pas + on n'est pas en heureux en Dieu

Je sais pas si vous êtes comme moi mais : ++ ayant grandi dans l'église ayant grandi entouré + des choses de Dieu ++ souvent quand il y a + des : orages qui vient + quand il y a : des difficultés qui viennent↓ ++ je suis comme les disciples dans le bateau + je ne vois + que l'orage + qui :

euh : + qui bouscule tout autour de moi + et je ne vois pas mon sauveur
qui marche sur l'eau

+ je sais pas si vous comme moi mais je moi j'en- j'entends toutes sortes
de voix + je suis pas je suis pas Jeanne d'Arc hein↑ + mais: mais + il y a
plusieurs influences ++ qui sont là et qui et qui ont tendance à + à: + à
imprégner mon cœur↑ + et qui me voilent + la volonté de Dieu↓ + et qui
me voile + ce qui serait bon de faire↑

Les exemples ci-dessus révèlent la dimension affective qui existe dans ce corpus. Il est vrai que parler de discours affectif est un peu délicat dans le cadre linguistique car ce sujet paraît peu documenté. Pourtant, nous savons que, depuis l'antiquité, les philosophes se souciaient de l'impact d'un usage exacerbé de l'émotion dans le discours.

De nos jours, les discours religieux, politique ou publicitaire, entre autres, sont imprégnés par le *pathos*. Ces discours exigent une forte élaboration pour qu'ils puissent atteindre leurs objectifs. Concernant le type de discours analysé dans ce travail, nous savons qu'il ne se limite pas à transmettre la parole de Dieu, mais qu'il vise à attirer de nouveaux fidèles et à donner aux anciens l'envie de rester. Et c'est exactement dans cette optique que les pasteurs organisent leurs discours autour d'une valorisation du *pathos*, car ils savent qu'en « touchant » un domaine autre que la raison ils ont plus de chances de parvenir à leurs objectifs.

Revenons aux exemples mentionnés ci-dessus, où le locuteur en sachant qu'il représente un modèle pour l'auditoire, mise sur l'empathie en montrant qu'il est capable de ressentir les émotions de son public. Ces émotions peuvent être positives ou négatives. Soit le locuteur montre à ses auditeurs que la réussite est possible pour eux, car lui-même a réussi, soit il montre qu'il connaît la peine ressentie par les auditeurs.

Tout ce dont les fidèles rêvent, c'est de ressembler au pasteur, et si le pasteur dit comme dans le premier exemple :

« je sais pas si vous êtes comme moi mais + quand je dis il faut se battre
pour la joie + je veux dire vraiment ça + parfois il faut vraiment + se
battre + pour la joie »

C'est qu'il souhaite que ses auditeurs aient le même comportement que lui - dans ce cas qu'ils se battent pour la joie. Dans le deuxième exemple, il s'agit toujours de l'empathie, mais là il indique qu'il ressent la même faiblesse que les auditeurs - le manque de foi.

Nous pourrions penser qu'une telle révélation pourrait affaiblir le discours, mais par cet acte le pasteur ne souhaite qu'une chose : toucher ses fidèles et leur inculquer le raisonnement que « s'il y arrive en étant faible comme moi, moi aussi j'y arriverai ». De nos jours, une des grandes préoccupations des chrétiens est de savoir s'ils arriveront à mettre en pratique des préceptes anciens et complètement en dehors de la vie moderne. Les prédicateurs connaissent bien cette difficulté et savent que l'empathie est un des moyens les plus efficaces de mener un public à mettre en pratique certaines conduites ; d'autant plus que l'empathie humanise le locuteur. C'est à travers la liaison que le prédicateur construit avec ses auditeurs, par des exemples basés sur sa vie privée, que les auditeurs déclencheront un processus d'identification et de compassion et se verront dans le prédicateur. Si l'auditoire se voit dans le prédicateur, ce dernier a atteint son objectif et arrivera plus facilement à les persuader sur les sujets les plus difficiles.

3.3 La valorisation de l'auditeur

Les discours proférés dans les églises ne sont pas dépourvus d'arrière-pensées. Pour certains, ces discours ne visent qu'à propager les enseignements religieux. Cependant des enjeux divers sont sous-jacents. Il est vrai que l'objectif central du discours religieux protestant est de diffuser les paroles de Jésus, et pas de vendre un produit. Pourtant, le prêcheur ne doit pas sous-estimer sa mission première : apporter de nouveaux croyants à l'église et fidéliser ceux qui y sont.

Ce locuteur ne peut pas se permettre de simplement faire passer le message. Son discours doit être travaillé autant qu'un autre discours persuasif quelconque. Parmi les artifices utilisés par les pasteurs, on peut identifier l'émotion. Un auditeur qui n'a pas été touché par le prêche du pasteur est un auditeur qui n'a pas été persuadé. L'importance du *pathos*, avait déjà été beaucoup étudiée depuis l'antiquité. Aristote a même consacré un livre entier au *pathos*.

Ces notions, nous les avons déjà vues au début du premier chapitre de cette étude. Aristote avait distingué trois façons d'argumenter. Revoyons la triade essentielle de la rhétorique, d'après Aristote.

L'*ethos* est centré sur le locuteur. Il est lié à son caractère, à la crédibilité que le locuteur va transmettre à son auditoire à travers son discours. Une argumentation est basée sur l'*ethos* quand le discours (et pas l'apparence physique, par exemple) laisse transparaître que l'orateur est quelqu'un de fiable. Pour avoir la confiance de l'auditoire, le locuteur doit faire preuve d'intelligence, montrer un caractère vertueux et ses qualités humaines. Une fois les objectifs atteints, il pourra mieux persuader l'auditoire. L'*ethos* peut être résumé comme le type d'argumentation dans laquelle le discours de l'orateur met en évidence les vertus de son caractère. Il est important de préciser encore une fois que c'est le discours qui rend l'image du locuteur crédible et pas l'opinion préalable des auditeurs.

Le *logos* est centré sur le discours et son impact sur les auditeurs à travers les arguments utilisés. Ce type d'argumentation valorise les propres arguments du discours. Ici la persuasion est atteinte à travers les arguments qui amènent l'auditoire à croire que la perspective de l'orateur est correcte. Étant donné que le *logos* est le type d'argumentation centré sur une thèse et des arguments, il est censé être très bien structuré du point de vue logique. L'argumentation doit être claire et compréhensible car le logos est intimement lié à la dimension linguistique. C'est donc par les arguments que le locuteur va soutenir sa thèse en la

valorisant pour obtenir l'adhésion du public. Selon Aristote le *logos* est le type d'argumentation le plus approprié.

Enfin, le *pathos* est centré sur l'auditeur. Il fait appel aux émotions ressenties par l'auditoire. Ce mode fait appel à l'approbation de l'auditoire à l'instar de la commotion. Cette commotion pouvant éveiller dans l'auditoire des émotions.

Une argumentation basée sur le *pathos* s'appuie sur l'état émotionnel de l'auditoire. Il s'agit de persuader en utilisant le discours pour éveiller chez les auditeurs des sentiments favorables à l'acceptation de la thèse soutenue par le locuteur.

Puisque ce type de discours est centré sur l'auditeur, le locuteur cherche à enthousiasmer et à impressionner son auditoire. Il est important de remarquer que même des orateurs possédant de très bons arguments peuvent être obligés d'avoir recours au *pathos* pour obtenir l'adhésion des auditeurs. Par ailleurs, si le *pathos* domine le discours, il ne s'agit plus de persuasion, mais de manipulation.

Selon Aristote, la rhétorique en elle-même n'est pas immorale ; néanmoins le locuteur peut en faire un bon ou un mauvais usage. La bonne utilisation de la rhétorique concerne l'équilibre entre la triade *ethos, logos et pathos*. Un discours qui est exclusivement centré sur le *pathos* par exemple, risque de ne pas être un discours sain. Tout dépendra de l'intention du locuteur. Certains choisissent de manipuler plutôt que persuader. Il est vrai que persuader est beaucoup plus complexe que la première car l'équilibre de la triade aristotélicienne n'est pas sans difficulté, dans la mesure où elle demande l'adhésion intellectuelle des auditeurs.

La rhétorique repose plus sur l'adhésion à une thèse que sur la vérité. Un individu peut persuader sur un sujet faux. Son objectif sera que son auditoire adhère à ses propos, qu'ils soient vrais ou faux. Il faut juste se rappeler que si l'objectif est de persuader, l'individu doit prioriser la morale et la vérité, en utilisant des arguments cohérents. Cependant rien n'empêche un locuteur de manipuler au lieu de persuader. Il a le libre arbitre de faire le bon ou mauvais usage de la rhétorique.

Dans certaines études comme celle que développe Torresan (2007), le sujet porte plutôt sur la manipulation dans le discours évangélique. Torresan voit la manipulation discursive comme une action d'un individu sur d'autres individus, afin qu'ils exécutent certains actes. Selon lui la manipulation est structurée sur quatre stratégies : la séduction, la tentation, la peur et la provocation. Je ne partage pas tout à fait les mêmes opinions que cet auteur puisque pour moi ces quatre stratégies n'appartiennent pas exclusivement à la manipulation, car elles ne sont pas centrées exclusivement sur le *pathos*. Elles éveillent

évidemment de l'émotion chez l'auditeur, mais aussi c'est l'image du locuteur qui est mise en valeur. Or, il est vrai que l'abus de l'utilisation du *pathos* en détriment du *logos* et de l'*éthos* dans le discours peut amener à la manipulation. Mais il est très difficile de tracer les limites qui séparent la manipulation de la persuasion. Un discours persuasif peut présenter des parties manipulatrices, par exemple.

Les prêches analysés ici ne se sont pas majoritairement basés sur des discours manipulateurs ; cependant il n'est pas possible d'affirmer qu'à aucun moment les pasteurs ne prennent pas la voie de la manipulation. À force de jouer beaucoup sur le *pathos*, un déséquilibre peut s'instaurer dans leur discours.

Comment ces émotions sont-elles éveillées ? Il ne s'agit pas d'utiliser des mots clés chargés d'émotion car la sémantique d'un mot peut être liée au contexte. Comme il a déjà été dit au chapitre 2.6, il est impossible de prendre le mot d'un énoncé et d'extraire ses sens un par un. Utiliser le mot « colère », par exemple, dans un discours ne signifie pas que ce mot apportera une émotion chez l'auditeur. Colère désigne un état émotionnel, mais ne procure pas obligatoirement une émotion.

Quelle est donc la bonne voie pour exprimer et susciter de l'émotion chez les auditeurs ? Il existe plusieurs manières de travailler le *pathos*. Dans le corpus auquel je me réfère, une stratégie utilisée par les pasteurs a été identifiée : la valorisation de l'auditoire. Cette voie persuasive rejoint la pensée d'Aristote : la persuasion est produite par la disposition des auditeurs, quand le discours les amène à éprouver une passion.

L'émotion éveillée chez l'auditeur est décisive pour le succès du discours. Pendant longtemps l'église a utilisé la tentation et la peur comme principaux moyens de persuasion. Le discours religieux d'autrefois était tentateur car il promettait le royaume des cieux à tous ceux qui voulaient avoir une vie selon les préceptes de la Bible. Il était aussi basé sur la peur dans la mesure où le refus des règles prêchées amenait les âmes vers la perdition et le châtement. Ces moyens de persuasion n'ont pas disparu complètement du discours religieux, mais d'autres techniques de séduction sont beaucoup plus répandues de nos jours car un discours organisé majoritairement sur la peur a une forte probabilité d'éloigner les auditeurs au lieu de les rassembler.

En dépit d'être moins utilisées dans le discours religieux contemporain, ces techniques n'ont pas été abandonnées comme nous pouvons constater dans les fragments ci-dessous originaires de notre corpus, dans lesquels le pasteur tente de persuader son auditoire à travers la peur et l'intimidation :

[...] et si vous voulez vraiment être frustré pendant tout le reste de votre vie + faites comme ça + faites que : votre famille + votre travail + vient d'abord + et que Dieu il vienne quand tu auras le temps ++ ça c'est une vie frustrante ++ parce que ça n'a pas été fait' pour marcher comme ça hein + ça ne marche pas autrement +++ parce que si nous vivons à moitié pour Dieu où est l'autre moitié [...]

[...] une nouvelle excitante pour chacun d'entre nous + alors que les temps + peuvent être déjà difficiles que vous traversez mais aussi que l'église va traverser + mais il y a des promesses et des récompenses extraordinaires↓ + pour tous ceux qui auront compris la manière de se comporter + de l'attitude et du comportement que ce soit' personnel dans notre vie privée + mais aussi dans la vie de l'église [...]

Il est très important que l'auditeur se sente à l'aise et séduit par la parole du locuteur. Les adjectifs employés par le locuteur dans le corpus ont tendance à être de nature positive, et l'image que le locuteur donne des auditeurs est bonne et agréable dans le but de leur faire croire qu'ils sont sur la bonne voie et qu'ils méritent une vie réussie. Regardons cet exemple :

[...] un homme + a été rempli de l'esprit de Dieu↓ ++ pour être un charpentier + pour être un orfèvre ++ pour faire des inventions↓ +++ moi je crois + que dans la maison de Dieu +++ **on a besoin lorsqu'on fait des agapes ++ que nos sœurs soient remplies du Saint-Esprit ++ pour nous faire des bons repas↓ (rires)** +++ c'est pas tellement le repas en lui-même ++ mais c'est le cœur↑ ++ la manière dont on va le faire + le cœur qu'on va y mettre ++ la communion qu'on va + travailler au travers de tout cela↑ ++++ parce qu'on sera + pour nous ce sera un honneur↓ + hein je parle de: de la cuisinière + de pouvoir + partager un repas↓ ++++++ **allez je le dis Michel + je sais que t'aimes pas quand on parle de toi mais je + la pelouse est tondue↓ ++++++ et je le crois sincèrement + si Michel n'est pas un enfant de Dieu rempli du saint esprit↓ ++++++ il ne tondrait pas la pelouse↓ ++++++ parce qu'il n'aurait + aucun intérêt à la tondre ++ et tous ceux qui travaillent dans l'œuvre de Dieu +++ sont des hommes et des femmes qui sont remplis du**

saint esprit ++ et qui accomplissent des choses pratiques ++ comme nettoyer cette salle↓ + et je crois de tout mon cœur↑ + qu'elles ont besoin d'être remplies du saint esprit pour accomplir ces choses↓ +++++ parce qu'autrement elles ne le feraient pas↓[...]

Lorsque le locuteur dit « on a besoin lorsqu'on fait des agapes que nos sœurs soient remplies du Saint-Esprit pour nous faire des bons repas », il choisit de persuader son public par sa valorisation. Il aurait pu aborder ce sujet autrement, en disant par exemple que Dieu n'allait pas bénir les sœurs qui ne préparent pas de repas ; néanmoins il s'est rendu compte que faire des éloges à ceux qui suivent correctement les consignes est beaucoup plus avantageux.

Choix du pasteur (par la séduction) : Nos sœurs sont remplies du saint esprit pour nous faire des bons repas.

Alternative (par la peur) : Le Saint-Esprit ne remplit pas nos sœurs qui ne nous font pas des bons repas.

Les deux phrases veulent dire la même chose, mais sont disposées différemment. Dans la façon choisie par le pasteur, les auditeurs qui ne se reconnaissent pas dans les paroles vont vouloir être eux aussi honorés dans les prochains sermons et « être remplis du Saint-Esprit ». Regardons bien que c'est parce qu'elles sont remplies du Saint-Esprit qu'elles font de bons repas et pas l'inverse. Le discours religieux promet habituellement des bienfaits spirituels, mais dans notre exemple, le pasteur ne promet rien. Il valorise ses auditeurs en jouant sur le *pathos*.

Un peu plus loin dans le même fragment, il utilise la même stratégie quand il dit : « allez je le dis Michel. Je sais que t'aimes pas quand on parle de toi mais, la pelouse est tondu et je le crois sincèrement si Michel n'est pas un enfant de Dieu rempli du Saint-Esprit, il ne tondrait pas la pelouse ». Michel n'a pas été rempli du Saint-Esprit parce qu'il a tondu la pelouse, mais parce qu'il est un enfant de Dieu rempli par le Saint-Esprit, il a tondu la pelouse.

L'émotion que le locuteur peut éveiller chez les auditeurs peut être décisive en ce qui concerne le jugement que l'allocutaire aura sur le discours reçu. Donc, les sentiments que

le locuteur suscite dans l'esprit de l'auditoire vont jouer un rôle très important qui avait déjà été le point le plus étudié par les prédécesseurs d'Aristote. Le locuteur a donc trouvé un bon moyen de susciter chez les femmes de l'église l'envie de préparer de bons repas et chez les hommes l'envie de tondre la pelouse ou de participer à des activités proposées par l'église. À travers ce qui a été montré jusqu'à présent, il est possible de considérer qu'avec cette stratégie persuasive il a des grandes chances de réussir à obtenir l'adhésion des esprits et un changement dans le comportement des membres de l'église.

4. L'acte de langage et ses quatre acteurs : de la rhétorique à la sémiolinguistique

Certes que le *pathos* est incontournable dans le processus de persuasion comme nous l'avons vu auparavant, mais à lui seul il ne peut pas agir avec la même puissance que la triade aristotélicienne : *logos, ethos et pathos*. D'ailleurs nous savons que la rhétorique consiste dans ce savoir-faire qui est l'art de persuader par le langage. Or, c'est le langage qui est l'instrument de la persuasion ; il serait beaucoup plus difficile, voire impossible, de ne persuader qu'avec des gestes. Le *logos*, donc, qui représente la logique, le raisonnement, le discours, représente également le langage. Ce langage rendra possible la construction de l'*ethos* et du *pathos*. Nous pouvons conclure que le *logos* est le pilier qui soutient les deux autres éléments de la triade.

Ces trois éléments doivent être en équilibre. Par conséquent, le langage que le locuteur utilise doit être conforme à l'image qu'il souhaite donner et conforme à ce qu'il veut que son public ressente. En liant ces éléments au schéma communicatif de Jakobson qui décrit les différentes fonctions du langage, nous pouvons associer le *logos* au message, le *pathos* au récepteur et l'*ethos* à l'émetteur.

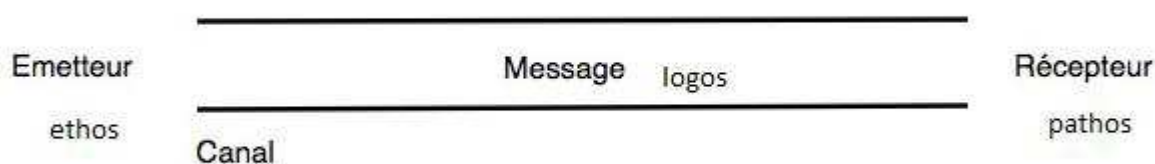


Figure 41. Schéma communicatif

Selon Jakobson, l'acte de langage fonctionne avec deux sujets, comme nous montre la figure ci-dessus (émetteur et récepteur), pourtant Charaudeau en propose quatre, insérés dans un double circuit : un circuit externe qui met en scène un sujet communicant (J_{Ec}) et

un sujet interprétant (TUi) et un circuit interne composé d'un sujet énonçant (JEé) et d'un sujet destinataire (TUd).

La proposition de Charaudeau rend plus clair le dispositif persuasif. D'abord il faut savoir que, parmi les quatre, il n'y a que deux sujets qui sont considérés comme vraiment actifs : le JEc et le TUi. Pourtant JEc s'adresse toujours à TUd, car ce dernier est le récepteur idéalisé par le locuteur. TUi n'est pas connu de JEc, puisque TUi n'est pas celui que JEc imagine.

Or, le prêcheur (JEc), à travers son discours, construit un *ethos* à TUd. Cet *ethos* est le caractère du locuteur, l'image construite pour gagner la confiance du public. Mais n'oublions pas que l'auditoire construit lui aussi une image du locuteur, c'est-à-dire un autre *ethos*. Nous nous retrouvons ainsi face à deux *ethos* distincts, celui construit par le locuteur lui-même (JEc) et celui construit par l'auditeur (JEé).

Pour que le discours soit cohérent, il est envisagé que les deux *ethos* ne soient pas éloignés l'un de l'autre ; d'où l'importance d'une harmonie concernant la stratégie de communication et de persuasion. Dans un discours persuasif idéal, l'*ethos* construit par JEc à travers le discours renforce l'*ethos* construit par TUi. Cette homogénéité dépendra beaucoup de la capacité d'anticipation du locuteur et aussi du logos, c'est-à-dire du discours logique, de la façon dont le JEc construira son argumentation.

Nous retrouvons ainsi deux éléments de la triade, *logos et ethos*, qui se trouvent indissociables l'un de l'autre. Et que dire du *pathos* ? Le *pathos* constitue l'argumentation par la séduction. De cette façon le JEc s'adresse à la sensibilité de TUd et cherche à éveiller de l'espoir, de la peur, de la joie, de la compassion, de l'indignation, etc. à travers le *logos*. Cependant nous nous retrouvons face au même dilemme que pour l'*ethos*. JEc ne maîtrise pas les effets produits par TUi car il ne le connaît pas. JEc s'adresse toujours à TUd qui idéalement doit correspondre parfaitement à TUi pour que la persuasion soit réussie. Regardons le schéma explicatif :

L'acte de communication à travers le logos (le discours)

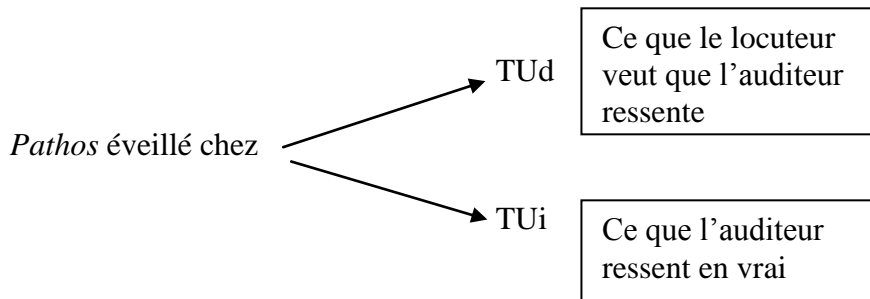
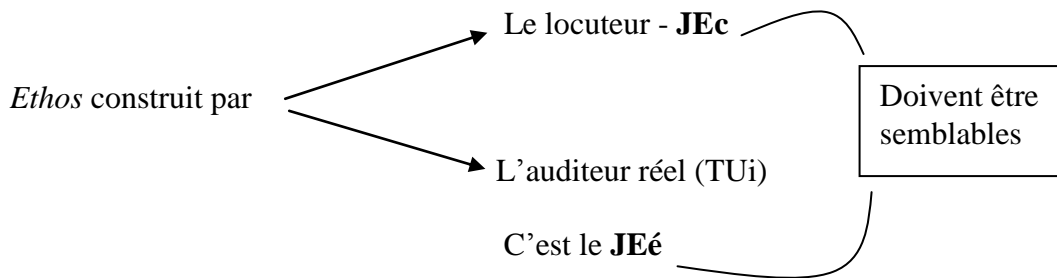
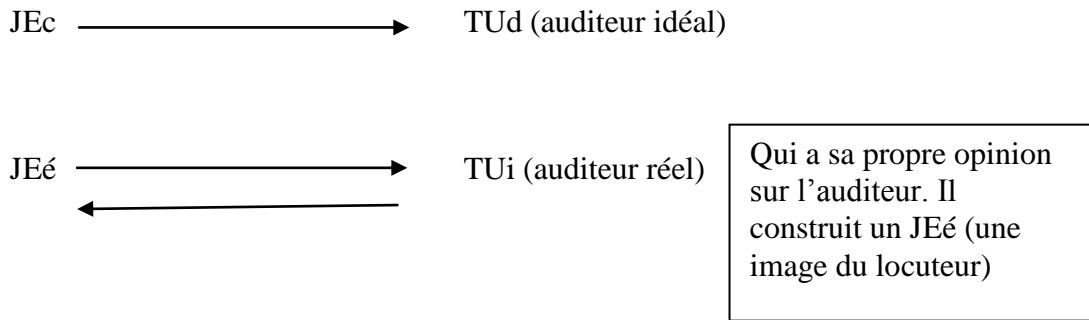


Figure 42. Schéma de l'acte de communication

Regardons comment les quatre éléments du schéma communicatif de Charaudeau interagissent dans l'exemple tiré du corpus :

[...] je disais tout à l'heure les couples qui prient ensemble + sont plus forts + à ce qu'ils s'édifient mutuellement +++++ et : + l'ennemi hait la prière du couple et il fera tout pour vous en éloigner + alors il y a aussi des obstacles à la prière à deux ++ la rancune + une mauvaise relation entre époux + s'il y a des tensions + de l'incompréhension c'est pas la peine de prier ensemble hein + d'abord mettez-vous d'accord ensemble hein + demandez-vous pardon mutuellement + et puis priez +++ c'est dans un Pierre chapitre trois où il est parlé de hum hum + quand Pierre s'adresse aux femmes et aux hommes + femmes soyez soumises à vos maris + comme envers le Seigneur + maris aimez vos femmes + et il rajoute après + qu'il en soit ainsi + afin que rien ne vienne faire obstacle à vos prières +alors moi je dois mettre la parole en pratique dans ma vie faire ce que Dieu me demande c'est-à-dire d'être soumise à mon mari + comme envers le Seigneur + et les maris doivent aimer leurs femmes comme Christ aime l'église + qu'il en soit ainsi afin que rien ne vienne faire obstacle [...]

Dans ce fragment JEc construit une image de lui-même à TUd, c'est-à-dire, de la femme qui met en pratique ce que Dieu lui demande, comme nous pouvons voir en analysant le fragment suivant : « je dois mettre la parole en pratique dans ma vie et faire ce que Dieu me demande c'est-à-dire d'être soumise à mon mari ».

Par ailleurs, JEc donne l'image de TUd comme de gens qui n'ont pas une vie de couple saine, des couples qui ne prient pas ensemble, qui vivent dans la tension et qui ont des difficultés pour obéir à Dieu : « + alors il y a aussi des obstacles à la prière à deux ++ la rancune + une mauvaise relation entre époux + s'il y a des tensions + de l'incompréhension c'est pas la peine de prier ensemble hein + d'abord mettez-vous d'accord ensemble hein + demandez-vous pardon mutuellement + et puis priez ». Pour que le discours ait de l'effet, il est nécessaire que l'image que le locuteur construit de lui-même soit la même que l'auditoire a de lui et aussi que l'auditoire idéalisé par le locuteur corresponde à ce que l'auditoire est en réalité.

Or, si dans l'esprit du public le pasteur est quelqu'un qui a une vie de couple réussie et obéissant à Dieu, la persuasion peut être considérée comme réussie. De la même façon, si les auditeurs rencontrent des difficultés dans leurs couples, le pasteur a atteint l'objectif de son prêche, car c'est à partir de cette image de l'auditoire qu'il a organisé son sermon.

Lors d'un discours, si l'auditoire ne se sent pas concerné par ce qui est en train d'être dit, l'orateur a complètement raté son objectif majeur. C'est pour cette raison que le schéma de Charaudeau n'est pas négligeable quand il s'agit de n'importe quel discours de la persuasion.

L'équation aristotélicienne demande l'action sur trois sphères. Aristote demande au locuteur de s'adresser à l'imagination de l'auditeur à travers l'*ethos*, de s'adresser à l'esprit rationnel à travers le *logos* et de s'adresser à la sensibilité de l'auditoire par le *pathos*. Si cette équation est réalisée avec équilibre, c'est-à-dire, si l'image construite par l'orateur correspond à l'image que l'auditoire a pu construire et si les sentiments que l'orateur a voulu éveiller correspondent aux sentiments vraiment éveillés chez l'auditoire, nous pouvons parler d'une vraie persuasion. Nous savons que les chemins menant à cette équation homogène sont bien loin d'être faciles. Il suffit de regarder combien sont nombreuses les stratégies utilisées par les pasteurs, qui dans leur assemblage forment pourtant une unité. Au cours de ce sous-chapitre, nous avons joint les idées d'Aristote et celles de Charaudeau pour élucider cette affaire difficile qui est l'art de persuader.

5. L'interaction dans le discours

Comme on l'a déjà été vu auparavant, le corpus analysé possède des structures dialogiques. Ces pseudo-dialogues sont présents tout au long du corpus et ont beaucoup à révéler, d'autant plus qu'il ne s'agit pas d'une marque exclusive du discours religieux. Cette même structure peut être repérée dans plusieurs types de discours.

En revenant dans le chapitre sur l'intégration conceptuelle, un célèbre exemple donné par Fauconnier a été cité. Cet exemple correspond exactement à la situation à laquelle nous nous confrontons. Chez Fauconnier, un professeur de philosophie dans son discours autoritaire établit un dialogue avec Kant de la même façon que nos pasteurs établissent des dialogues virtuels avec leurs auditeurs, avec Dieu, et même de l'auditoire avec Dieu, comme dans ce fragment du corpus :

[...] on se regarde + on s'estime on s'apprécie + et parce qu'on se surestime + on dévalorise les autres↓ + on n'est pas si bien que ça↓ + et on le juge on méprise↓ ++ le Seigneur nous donne un regard différent + il regarde au cœur ++ il me dit tu te fais des illusions ++ tu te crois + et tu dis je suis riche ++ je me suis enrichi spirituellement parlant↓ +++ je n'ai besoin de rien ++ et le Seigneur dit tu ne sais pas + tu ne sais pas↓ + que tu es malheureux↓ ++ tu as perdu tout le bonheur + toute la joie qui animait ta vie hier↓ + tu ne réalises même pas que tu as perdu le bonheur + d'être enfant de Dieu↓ ++ tu as perdu tout le bonheur + de vivre avec ton Seigneur↓ + tu réalises même pas que tu es malheureux↓ ++ tu ne sais pas que tu es misérable ++ tu ne sais pas que tu es pauvre + alors qu'il y a tant de richesses qui te sont réservées ++ tu ne sais même pas la pauvreté de ta vie spirituelle + tu ne sais pas combien tu es aveugle tu ne vois pas au loin + et pourtant Dieu a réservé des choses des bénédictions des grandes bénédictions pour toi et tu es aveugle tu ne vois pas + et le Seigneur dit tu es nu ++ et voilà ce que Dieu dit je te donne un conseil ++ je te donne un conseil↓ ++ mets un collyre sur tes yeux ++ et regarde ++ ne regarde pas ton frère ne regarde pas ta sœur↓ + ne regarde pas ceux qui sont autour de toi + mais achète un collyre pour regarder à l'intérieur + regarde à l'intérieur↓ + sonde ton cœur + vois ↔ à l'intérieur ce que

Dieu voit + regarde à l'intérieur comme Dieu regarde↓ + et ce que tu verras + apporte-le au pied de la croix + repens-toi + sois vigilant + affermis le reste qui est près de mourir tout n'est pas mort↑ + mais affermis le reste qui est près de mourir [...]

Dans le fragment ci-dessus le locuteur a du mal à organiser sa structure dialogique. Il commence en utilisant un « on » à la place de « tu », car quand il dit « on s'estime, on s'apprécie et parce qu'on se surestime on dévalorise les autres. On n'est pas si bien que ça et on le juge on méprise » ce n'est pas lui, le leader qui a l'autorité de parler au nom de Dieu qui dévalorise et qui méprise les autres. Le pasteur parle bien de son auditoire, mais pour une meilleure acceptabilité du message, il n'ose pas à utiliser la deuxième personne directement.

Ensuite il établit un dialogue entre Dieu et lui-même en disant « le Seigneur nous donne un regard différent, il regarde au cœur. Il me dit tu te fais des illusions, tu te crois + et tu dis je suis riche ». Cependant ce « je » ne fait pas référence à lui, mais à ses auditeurs et rapidement le pasteur basculera à la deuxième personne en construisant un dialogue entre l'auditoire et Dieu : « et le Seigneur dit tu ne sais pas, tu ne sais pas que tu es malheureux ; tu as perdu tout le bonheur, toute la joie qui animait ta vie hier ; tu ne réalises même pas que tu as perdu le bonheur d'être enfant de Dieu. Tu as perdu tout le bonheur de vivre avec ton Seigneur ». Il est évident que le pasteur n'a pas perdu tout le bonheur de vivre avec Dieu. Il serait complètement insensé. Le dialogue construit par le pasteur entre Dieu et l'auditeur touche beaucoup plus l'auditeur qu'un message transmis d'une manière plus simpliste. Il y a toute une mise en scène de la part du pasteur : des gestes qui caractérisent chacun des deux personnages, un changement du timbre de sa voix pour distinguer les deux personnages, etc. Enfin, dans la configuration dialogique, l'auditeur se sent plus proche de Dieu.

Ducrot affirme que le locuteur peut construire une fiction discursive dans laquelle des voix présentes dans le discours n'ont pas l'obligation de coïncider avec le producteur physique de l'énoncé. Le linguiste donne un exemple concernant le discours écrit où un père signe une circulaire du lycée dans laquelle il est écrit « Je soussigné ..., autorise mon fils à ... », où le « je » qui a signé, n'est pas l'auteur du texte. Mais une fois qu'il aura signé, il apparaîtra comme le locuteur de l'énoncé.

Comme il a déjà été dit au sous-chapitre consacré à la sémiolinguistique, selon Ducrot le locuteur va se distinguer entre « le locuteur en tant que tel » (abrégé en L) et « le locuteur en tant qu'être du monde » (abrégé en λ). Le premier est vu comme le responsable de

l'énonciation et considéré uniquement comme le détenteur de cette propriété, et le deuxième est la personne qui peut posséder par ailleurs d'autres propriétés.

En dépit d'être assez complexes, ces rapprochements cognitifs vus dans l'exemple de Ducrot et dans l'exemple du corpus sont plus fréquents que nous pourrions l'imaginer dans nos discours. Nous avons vu qu'ils sont même une condition sine qua non pour la construction du discours autoritaire.

Fauconnier avait identifié l'existence d'une l'intégration conceptuelle dans le discours du professeur de philosophie, et de la même manière, nous soutenons dans ce travail que les pasteurs construisent des schémas complexes pour arriver à produire ces dialogues.

Pour récapituler les idées développées ici : les prêches des pasteurs constituent des discours autoritaires puisque l'auditoire n'a pas la parole. Néanmoins, les pasteurs inventent des dialogues qui ne devraient pas exister. En même temps, la création de ces faux dialogues est absolument nécessaire pour que nous puissions avoir un discours.

À cause de sa complexité, nous pouvons être amenés à penser que l'intégration conceptuelle est un phénomène exceptionnel qui n'arrive que dans des cas spécifiques. Cependant elle est présente dans notre quotidien. Elle est présente aussi dans tous les discours autoritaires. Il suffit de déduire la conclusion des prémisses :

- 1) Tous les discours ont besoin de l'illusion de la réversibilité ;
- 2) L'illusion de la réversibilité est formée des discours dialogiques fruits d'une intégration conceptuelle ;
- 3) Conclusion : tous les discours autoritaires contiennent une intégration conceptuelle.

Nous pouvons donc constater que le discours autoritaire et le discours dialogique sont intimement liés. Il est important de savoir ce qu'on entend par discours dialogique. Parmi les nombreuses définitions et classifications de discours, l'une est essentielle dans ce travail : il s'agit de la dichotomie monologue / dialogue. Le discours peut être monologique quand il n'y a qu'une personne qui détient la parole, ou bien il peut être dialogique. C'est le cas lorsque le récepteur prend la parole à son tour.

Nous savons que, théoriquement, un prêche consiste dans un monologue ; néanmoins nous avons vu que ces prêches monologiques possèdent les caractéristiques d'un discours dialogique, car le langage consiste en une forme de communication. Or, chaque

communication est une interaction et par conséquent chaque interaction est bilatérale, c'est-à-dire, dialogique. C'est la propre essence interactionnelle du langage qui pousse à l'amalgame vers le dialogisme. Nous trouverons donc toujours une trace dialogique dans les discours monologiques qui nous pouvons appeler aussi autoritaires.

5.1 L'énallage des déictiques de personne

Dans la langue, les déictiques ne sont pas nombreux. Nous pouvons vite épuiser la liste des déictiques qu'un sujet parlant est capable d'utiliser. Cependant ces unités peu nombreuses dans nos grammaires sont présentes presque à chaque énoncé que nous prononçons. Il est peu probable qu'un discours existe sans les déictiques. À ce propos Kerbrat affirme :

Parler c'est signifier, mais c'est en même temps référer : c'est fournir des informations spécifiques à propos d'objets spécifiques du monde extralinguistique, lesquels ne peuvent être identifiés que par rapport à certains points de référence à l'intérieur d'un certain système de repérage. (KERBRAT 2009 : 62)

Cet acte de référer qui est inhérent à l'énonciation, c'est l'utilisation des déictiques.

Depuis l'apparition de la pragmatique, de plus en plus de chercheurs s'intéressent à la deixis le contexte est aussi important que n'importe quel autre élément du discours : c'est lui qui permettra son interprétation.

Comme nous l'avons vu dans le sous-chapitre sur la deixis, ces catégories traditionnelles se répartissent en trois classes principales : la deixis de personne, la deixis de lieu et la deixis de temps. La deixis de personne s'applique à la codification du rôle des participants de la situation communicationnelle et c'est celle-là qui nous intéresse dans ce sous-chapitre.

Le déictique de première personne identifie le locuteur, celui de deuxième personne l'auditeur et celui de troisième personne l'entité qui ne correspond ni au locuteur, ni à l'auditeur. À propos des pronoms personnels j'affirme aussi comme Kerbrat qu'ils sont les déictiques les plus évidents et les mieux connus. Selon Cervoni (1989 : 30) les déictiques « je » et « tu » se complètent mutuellement car le « je » est à la fois la personne qui parle (qui a un rôle actif) et la personne de qui il est parlé (qui a donc un rôle passif) ; le « tu » est la personne qui écoute et peut prendre la parole à son tour (rôle actif) et la personne de qui il est parlé (rôle passif) ».

Parmi les nombreux déictiques de première personne présents dans le corpus, nous avons identifié le phénomène que Kerbrat nomme énullage. Ce phénomène récurrent consiste dans la possibilité d'utilisation des déictiques avec une valeur décalée par rapport à leur valeur habituelle. Marmaridou le désigne comme un « éloignement du prototype ». Nous comprenons prototype comme la définition originale des pronoms. De cette façon le prototype de « je » serait le locuteur, le prototype de « tu » serait l'auditeur et, en suivant le raisonnement de Kerbrat (2009 : 46), le *nous* prototypique ou *nous* inclusif est défini par *je* + *tu* (singulier ou pluriel). Et le *vous* prototypique est constitué du « tu » pluriel.

Dans l'énullage de personne un pronom personnel est utilisé à la place d'un autre sans porter préjudice au processus de décodage par le récepteur. Récapitulons les exemples d'énullage de personne déjà vus au sous-chapitre 1.3.3 :

« je » = « tu » (de quoi je me mêle ?)

« nous » = « tu » ou « vous » (allons, dépêchons)

« nous » = « il » (par exemple, dans le discours de l'avocat parlant de son client)

« tu » = « on », voire « je » (très fréquent dans le discours oral pour associer l'allocutaire au récit : « alors t'arrives dans une espèce de hall de gare ; t'attends encore une bonne heure ... »)

« il » = « tu » (Alors, il est fâché mon bébé ? Il ne voulait pas manger la soupe ?)

Analogiquement nous pouvons constater des énullages de personne dans ces extraits de notre corpus :

Je = vous / nous

[...] et nous sommes + les uns les autres + bien différents +++ et je sais que + le don que j'ai reçu +++ n'est pas le don de mon frère Joël↑ +++ mais je dois m'efforcer↑ ++ à ce que cette unité d'esprit↑ ++ puisse demeurer↑ ++ c'est-à-dire je dois considérer↑ ++ que j'ai besoin d'un genou↑ + que j'ai besoin d'un pied↑ ++ même si moi je suis + le petit doigt↓ +++++ tout cela nous permet de réaliser + combien nous avons besoin les uns des autres [...]

[...] la seule personne qui pourrait + payer la dette que je dois à Dieu
c'est quelqu'un qui n'avait jamais fait la même erreur que moi + c'est
quelqu'un qui n'avait jamais péché + qui n'avait jamais fait rien de mal +
quelqu'un de parfait [...]

[...] j'ai besoin + de mon frère et de ma sœur↓ +++ pour vivre↑ + la vie
de Dieu [...]

[...] il nous faut arrêter d'être centré sur nous-même↑ ++++ mes plaisirs↑
mon moi↑ mon mon petit côté↑ mes mes jardins secrets↑ +++ le monde
est centré sur lui-même↑ ++ mais l'enfant de Dieu↓ + est centré sur
Dieu↓ + et sur son prochain↓ [...]

[...] tous les jours + par toutes les choses que je fais qui ne sont pas le
fruit d'une conviction↓ + par toutes les choses que je fais qui ne sont pas
pour sa gloire et mais pour la mienne + tous les jours je crache au visage
+ du Seigneur↓ + et nous le faisons tous + nous ne lui donnons jamais
jamais jamais la gloire qu'il mérite + jamais [...]

Je = il / ils

[...] la différence entre ces deux exemples ++ c'est d'un côté ils avaient
compris qu'ils avaient besoin les uns des autres↓ +++ de l'autre côté + ils
avaient qu'un seul objectif↓ ++ ma gloire↓ + ma couronne↓ ++ ma
médaille [...]

[...] et j'ai besoin seigneur d'avoir cette place-là↑ + je veux cette place-
là↑ + être ce petit membre↓ +++ mais que je sais ignoré peut-être de tout
le monde + mais qui aura + devant toi + une place de joie↓ +++ parce
qu'il participera + à ta gloire père [...]

On = je

[...] Amen bonsoir + (rires) ++ j'aimerais parler de Jésus + ce soir (rires)
+ ça vous va + (rires) c'est : original + c'est une chose originale à faire à
l'église mais on va parler de Jésus ce soir + (rires) alors [...]

On = ils (les chrétiens)

[...] parce que + et pendant des années et des années + on a prêché
qu'avec avec Jésus + tout va bien↓ +++++ hum +++++ est-ce que vous
croyez qu'avec Jésus tout va bien ↑ ++ amen ↑ + amen [...]

Nous = ils

[...] c'est-à-dire avec Jésus Christ nous avons eu l'opportunité de voir
Dieu en personne + (rires) + imaginez d'être ces personnes-là + hein
(rires) d'être devant lui + et de savoir parce qu'il a- y en avait quelques
uns quand même qui le savaient + et de savoir + ce gars-là + c'est Dieu +
en personne physiquement en personne je peux le toucher je peux
entendre sa voix de manière audible dans mes oreilles ++ je suis avec
Dieu imaginez ce que ça aurait ce que ça a dû être d'être un de ses
disciples + de pouvoir être avec lui tous les jours [...]

[...] celui qui a créé le monde est venu sur cette terre + s'est mis + dans
la peau dans homme normal + et il est devenu le fils + de Dieu Jésus
Christ qui a : + qui : nous a montré pendant : pendant les : cette trentaine
d'années qui était sa vie + une image + euh : physique et visible de Dieu
[...]

[...] et parfois ce qu'il fait nous semble très dur + ok + ça : c'est vrai + et
il nous demandait + la sainteté + presque la perfection même + par sa loi
+ et nous n'avons pas pu + le faire + alors + à ce moment-là + à un
moment donné de l'histoire il a décidé que ce moment-ci c'est le moment
+ parfait + pour révéler au monde l'autre côté[...]

Nous = vous

[...] aujourd'hui nous sommes centrés sur : ↑ + nos intérêts personnels + et l'évangile à l'eau de rose↑ + c'est celui qui parle + de satisfaire notre chair + notre personne↑ ++ celle qui : qui demande à ce qui nous soyons + bénis comme nous voudrions l'être↑ ++ de demander à Dieu + de faire comme lui + comme nous nous voulons [...]

L'énallage ne se réduit pas à une figure rhétorique restreinte aux poèmes lyriques. Elle n'est pas écartée du langage ordinaire et a un rôle très important : rapprocher cognitivement les participants de la scène communicative.

Il peut sembler étrange qu'un locuteur n'utilise pas les pronoms « corrects » dans son discours. Quelques grammairiens parlent même de faute grammaticale concernant l'énallage, cependant la langue est vivante. Le locuteur peut faire beaucoup plus qu'obéir aux règles grammaticales, il peut donner forme à cette langue pour satisfaire ses besoins de communication et de persuasion, et aussi pour créer. D'ailleurs, ce sont les « déformations » créatrices commises dans l'antiquité envers le latin populaire qui ont finalement donné naissance aux langues néolatines. Les changements dans le langage doivent être vus comme des indices de certains phénomènes d'adaptation. L'homme avance, il a de nouveaux besoins et avec cette évolution la langue ne peut pas rester immobile.

Pourquoi donc utiliser un pronom à la place de l'autre ? Tout d'abord lors d'un discours le locuteur a le droit de jouer avec le langage. Il peut se permettre de ne pas suivre la vision traditionnelle qui impose des vérités catégoriques à propos de la deixis puisque ces vérités ne prennent pas en considération les paramètres contextuels, car l'utilisation d'un déictique à la place de l'autre augmente les chances de persuader l'auditoire. Nous pouvons donc déduire que l'énallage est utilisé plus fréquemment dans les discours persuasifs.

Dans nos premiers exemples le locuteur utilise le « je » à la place de « vous » pour créer un lien d'intimité avec ses auditeurs. Le locuteur doit dire ce que ses auditeurs doivent faire, mais pour adoucir son discours il se met à la place de ses auditeurs. L'intéressant est qu'à aucun moment son discours ne prend une allure double ; les auditeurs vont se reconnaître dans ses paroles. Ils savent que le pasteur ne fait pas un prêche pour lui-même. Quand le pasteur dit « je dois considérer que j'ai besoin d'un genou, que j'ai besoin d'un pied, même si moi je suis le petit doigt » il est clair qu'il ne parle pas de lui-même. Il n'est pas le « petit doigt » puisqu'il est au degré le plus haut de l'échelle dans une église évangélique. Il est le représentant de Dieu dans l'église, il est le lien direct entre Dieu et l'auditoire. Le « petit doigt » fait référence à ceux qui ont des petites (mais importantes) tâches dans l'église.

D'après le pasteur, ces personnes sont aussi indispensables que celles qui exécutent de grandes actions. Nous constatons donc l'importance des paramètres sociaux de la situation de communication.

En observant ce même fragment du corpus, nous voyons qu'aussitôt le pasteur bascule vers l'utilisation du pronom personnel « nous » : « tout cela *nous* permet de réaliser combien nous avons besoin les uns des autres ». L'usage décalé du pronom personnel sert à renforcer la notion de solidarité qui est au cœur du prêche.

Encore dans le même schéma de l'exemple précédent où l'utilisation du pronom plus éloigné du prototype est remplacé par le pronom prototypique, nous avons ce passage : « tous les jours je crache au visage du Seigneur et nous le faisons tous ; nous ne lui donnons jamais jamais jamais la gloire qu'il mérite ; jamais ». Le pasteur risquerait d'effrayer son auditoire s'il disait « tous les jours vous crachez au visage du Seigneur ». Une telle phrase pourrait choquer et éloigner les auditeurs, alors que le but est de les persuader et de les attirer. Il faut que l'auditoire soit convaincu du besoin d'un changement de comportement envers Dieu et le chemin trouvé par le pasteur est celui où il peut dire les mots les plus durs à son auditoire sans les effrayer. Ce chemin passe par l'emploi non prototypique des pronoms.

Dans un autre fragment le pasteur fait le chemin inverse. Il commence en employant le pronom personnel « nous » et ensuite fait le changement vers les pronoms de première personne : « il nous faut arrêter d'être centré sur nous-mêmes : mes plaisirs, mon moi, mon mon petit côté, mes mes jardins secrets ».

Les énallages peuvent être nombreuses et diversifiées. Elles ne sont pas restreintes à une règle, d'ailleurs, elles sont plutôt en dehors des règles. C'est la créativité, les paramètres sociaux du discours, le besoin et les intentions du sujet parlant qui engendrent les énallages. Il est vrai que quelques usages sont de plus en plus fréquents dans certains types de discours, comme l'emploi du « je » à la place du « vous » dans le discours persuasif, cependant rien n'est clos et de nouveaux usages peuvent se mettre en place. Les exemples tirés de notre corpus ne se limitent pas à l'énallage du déictique de première personne. On trouve également :

Je à la place de *il / ils*

On à la place de *je*

On à la place de *ils*

Nous à la place de *ils*

Ces nombreuses énallages concernant les déictiques indiquent que derrière ce phénomène demeure une grande productivité et richesse linguistique, malgré le non-traitement de ces cas par la grammaire traditionnelle. Néanmoins, Kerbrat et Marmaridou s'intéressent aux déictiques qui s'éloignent du prototype. Rappelons que cette dernière aborde le phénomène en prenant en compte les aspects cognitifs et sociaux de la deixis.

Concernant les exemples traités ci-dessus, je peux dire comme Marmaridou que les déictiques moins prototypiques sont structurés par des MCI composés d'éléments déictiques et des éléments non déictiques, tandis que les déictiques plus proches du prototype sont constitués entièrement d'éléments déictiques. Le schéma ci-dessous représente le MCI de la deixis qui structure une phrase simple lors d'une communication :

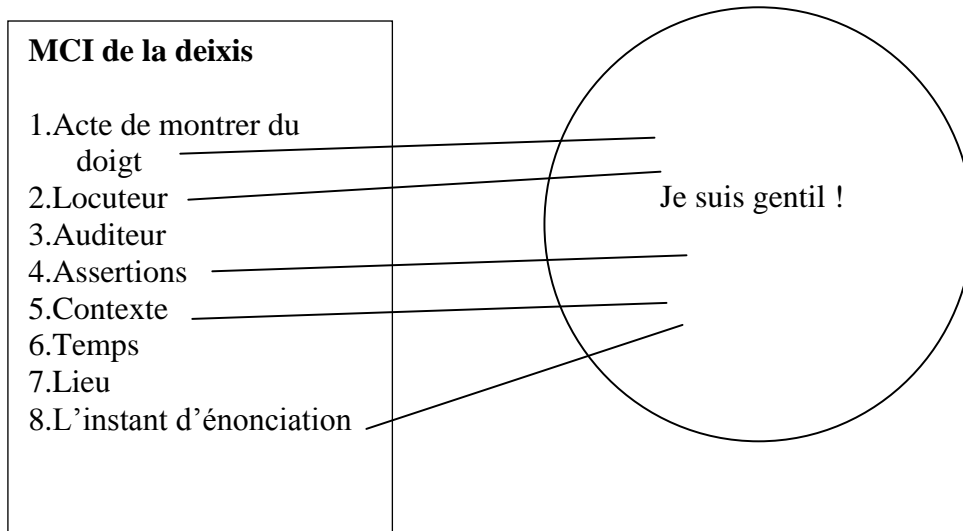


Figure 43. MCI de la deixis

Comme nous l'avons vu, les déictiques qui s'éloignent du prototype sont structurés par le MCI de la deixis mais aussi par d'autres MCI. Dans le cas du fragment « tous les jours je crache au visage du Seigneur », nous avons le MCI de la deixis et le MCI des dogmes religieux. Ce « je » ne fait pas référence au locuteur, mais à l'auditeur :

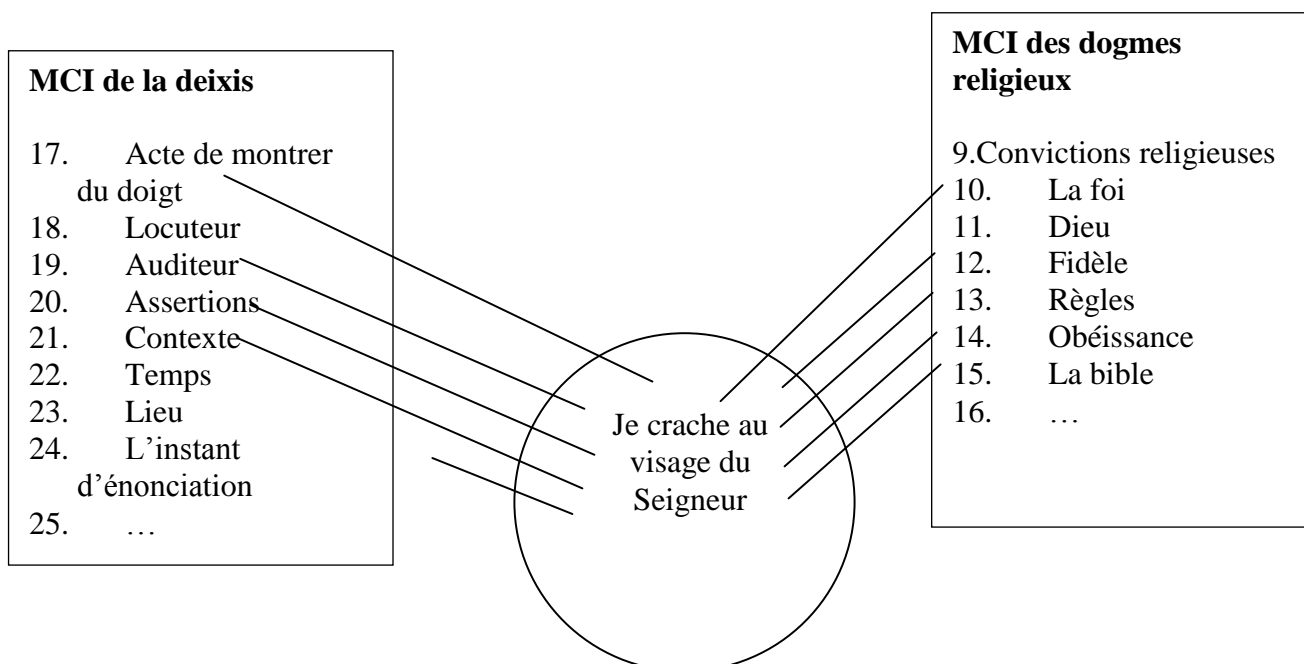


Figure 44. Constitution du déictique moins prototypique

Il est important de rappeler que le MCI de la deixis est responsable de la structure prototypique de la catégorie et que ce phénomène est proposé en termes de catégories radiales. Nos exemples d'énallages concernent donc les cas moins prototypiques, c'est-à-dire plus loin du centre de la catégorie, comme le montre l'image ci-dessous :

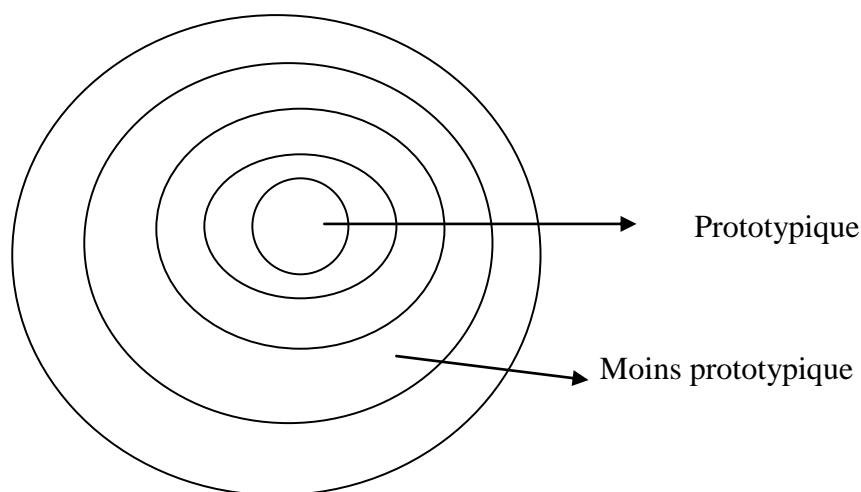


Figure 45. Spirale de la prototypicité

Le fait qu'ils soient plus loin du centre de la catégorie ne les rend pas « non déictique », mais simplement moins prototypique. Il y a cinquante ans Benveniste affirmait que le « je » ne peut être identifié que par l'instance de discours qui le contient et par là seulement. Il ne vaut que dans l'instance où il est produit. Selon lui et d'autres linguistes, le « je » désigne la personne porteuse de la parole dans la présente instance du discours. Néanmoins, nous avons vu auparavant que, dans la pratique, les événements peuvent se passer différemment. Nous croyons aussi comme Benveniste que le déictique ne vaut que dans l'instance où il est produit, mais aussi qu'il ne vaut qu'après une analyse du contexte. C'est ce dernier paramètre que guidera l'auditeur vers la bonne interprétation.

Nous avons aussi repéré l'utilisation du présent de l'indicatif à la place du passé. Ces décalages ne sont pas anodins. La substitution d'une forme par une autre permet au sujet parlant de provoquer l'effet souhaité dans son discours. L'énallage temporelle sera analysé plus loin.

5.2 Dialogue, polysémie et intégration conceptuelle

La plaidoirie de mon avocat me semblait ne devoir jamais finir. À un moment donné, cependant, je l'ai écouté parce qu'il disait : « Il est vrai que j'ai tué ». Puis il a continué sur ce ton, disant « je » chaque fois qu'il parlait de moi. J'étais très étonné. Je me suis penché vers un gendarme et je lui ai demandé pourquoi. Il m'a dit de me taire et, après un moment, il a ajouté : « Tous les avocats font ça ».

(Albert Camus, *L'étranger*)

Cette recherche vise à montrer que les discours persuasifs, y compris le discours religieux, sont structurés sur une base dialogique. Comme nous l'avons déjà vu, les prêches monologiques ne sont pas des discours autoritaires se fondant sur la seule parole du pasteur, mais ils sont entièrement dialogiques, et ces interactions virtuelles se construisent à travers les intégrations conceptuelles.

Comme je l'ai exposé dans la partie théorique, l'intégration conceptuelle consiste en une opération mentale complexe composée d'une structure quaternaire où une structure cognitive est créée à partir de deux structures qui existaient déjà. Ces deux structures, nous les appelons espaces initiaux. Entre les espaces initiaux, une correspondance des éléments analogues est formée. Les espaces initiaux sont dorénavant liés par l'espace générique qui est l'endroit où les analogies sont organisées, c'est-à-dire que tout ce que les deux espaces ont en commun reste « rangé » dans l'espace générique. Enfin, nous avons le quatrième espace qui est le plus important, le *blend*. Le *blend* a une structure propre composée par les espaces initiaux, mais tout à fait différente. C'est dans le *blend* que le nouveau sens est créé. L'intégration conceptuelle peut être considérée comme notre aptitude à inventer des nouveaux sens. C'est pour cette raison que nous nous servons de cette théorie pour traiter le dialogisme dans le monologue, et aussi l'énallage dans les déictiques, car ces événements qui ne sont pas attendus apportent de l'originalité au discours.

Pour mieux comprendre l'intégration conceptuelle, prenons l'exemple donné par Maurício da Silva⁴¹, qui compare ce phénomène avec le café au lait : le lait en poudre mélangé avec de l'eau produit un simple mélange, comme le café soluble avec de l'eau. Cependant le café ajouté au lait ne produit pas un mélange, car ils s'intègrent mutuellement : il y a du café et du lait, mais les deux éléments sont devenus une nouvelle boisson : à partir des deux éléments est né un troisième, tout à fait différent, le café au lait.

C'est exactement à partir de ce raisonnement que l'on peut soutenir qu'un déictique polysémique fait partie d'un nouvel élément créé à partir de deux autres. De même, le dialogue virtuel construit par le pasteur consiste dans une création à partir de deux espaces initiaux : dans un espace nous avons le locuteur, et dans l'autre l'auditeur. Nous allons approfondir le discours des pasteurs pour voir comment ces nouveaux éléments sont formés.

Les nombreuses opérations mentales que le cerveau est capable de réaliser sont activées par les mots que nous employons lors du déroulement de la parole. Nous avons pu observer que quelques expressions fonctionnent comme des introducteurs d'espaces mentaux, et un espace important introduit par un fort nombre de déictiques est l'espace base, c'est-à-dire l'espace du présent, du « ici et maintenant ».

Cet espace du « ici et maintenant » est construit par la parole. Dans une phrase comme « Je m'appelle Olivier » les mots font référence aux personnes et aux objets de la situation communicationnelle. C'est de cet espace primaire aussi appelé espace base ou encore espace père que les autres espaces dérivent.

Regardons le schéma d'un espace base et d'autres qui sont créés à partir de lui en prenant comme exemple un extrait du corpus :

⁴¹ in <http://markturner.org>.

« Si vous vous mettez en colère ne pêchez point que le soleil ne se cache pas sur votre colère »

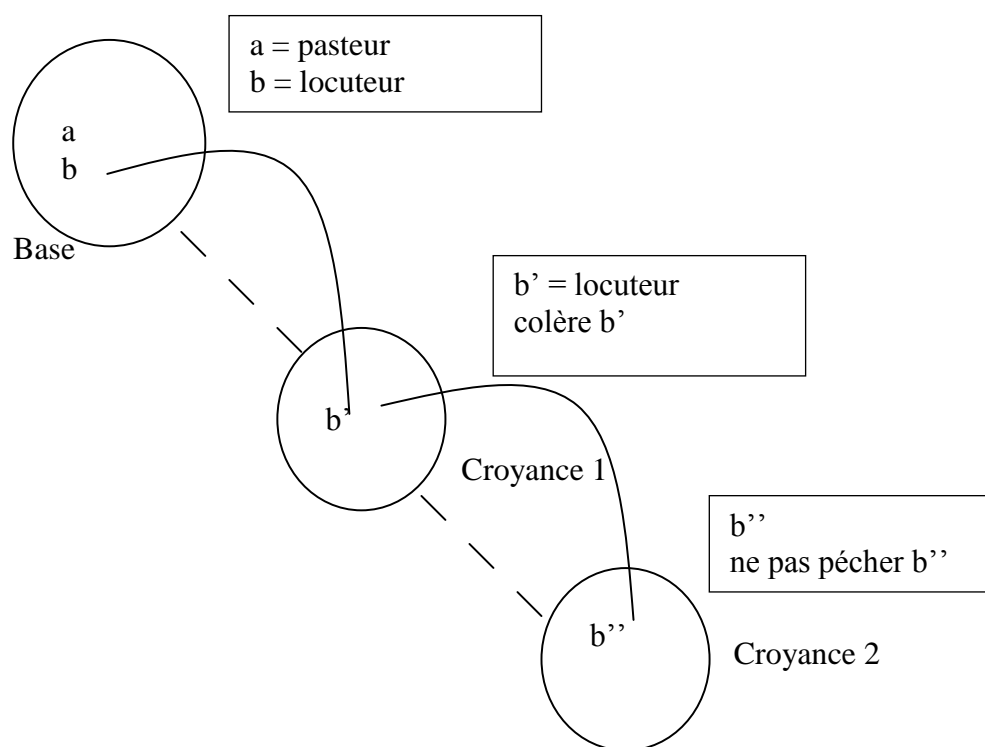


Figure 46. Séquence d'ouverture d'espaces mentaux

En analysant cet exemple nous pouvons constater que le pasteur et le(s) auditeur(s) sont bien dans l'espace base qui est l'espace du moment de l'exécution du discours, c'est-à-dire l'espace de la réalité du locuteur. Pourtant, dans les autres espaces, il n'y a plus le pasteur, ce qui est tout à fait normal. Le locuteur ne se place pas dans les hypothèses. Les espaces mentaux s'ouvrent comme des bulles de savon dans l'air à mesure que le discours se développe. Nous aurions pu continuer à analyser la suite de ce dialogue et ouvrir des dizaines d'espaces. D'après Fauconnier, à partir de l'espace base d'autres espaces sont créés et de ces nouveaux espaces créés d'autres peuvent être établis.

Dans la représentation ci-dessus basée sur l'extrait « Si vous vous mettez en colère ne pêchez point que le soleil ne se cache pas sur votre colère » l'espace base est structuré par le MCI de la deixis. Dans cet exemple nous avons le locuteur et l'auditeur bien référencés, c'est-à-dire que le « vous » correspond vraiment à l'auditeur et le « je » sous-entendu correspond au locuteur. Cependant quelques prêches analysés dans ce travail démontrent que parfois les déictiques n'assument pas leur sens prototypique. Cette énallage pourrait rendre le

discours ambigu et confus, mais ce n'est pas le cas. La clarté de la référence de ces déictiques se manifeste grâce au grand pouvoir du cerveau humain de créer des nouveaux espaces mentaux et d'identifier que certains vocables peuvent signaler des opérations cognitives complexes.

Les mêmes structures dialogiques trouvées dans le corpus ont été analysées par Ferrari & Anuniação (2009) comme nous pouvons le constater dans cet exemple traduit en français, où le pasteur construit un dialogue imaginaire avec ses auditeurs en utilisant un « je » qui ne fait pas référence à lui-même :

Je fais partie de l'Église Baptiste Betania. C'est vrai ? Il y a tellement de gens louches ici dans cette église...vous n'imaginez même pas et vous pouvez être l'un d'eux. Le pasteur n'a pas le droit de parler comme ça, je n'aime pas quand il parle comme ça parce qu'il me blesse. Si vous n'êtes pas louche, il suffit de ne pas prendre en compte ce que je dis.

Dans ce fragment du prêche il existe clairement un dialogue entre le locuteur et ses auditeurs. Le pasteur assume la perspective de membre intégrant de l'église (**Je** fais partie de l'Église Baptiste Betania) et ensuite il assume son propre rôle de pasteur en affirmant qu'il y a dans l'église des personnes louches. Le locuteur répond à la place des auditeurs étant donné qu'il s'agit d'un discours autoritaire.

Au fur et à mesure que le discours avance les espaces mentaux s'ouvrent stimulés par les mots et aussi par la prosodie. De la même façon, les mêmes structures dialogiques apparaissent dans le corpus de cette étude. Il est intéressant de remarquer que cette mise en scène est accompagnée d'un changement prosodique pour marquer le changement du tour de parole. Regardons quelques exemples retirés du corpus :

[...] on a lu tout à l'heure il t'a donné les uns comme apôtres les autres comme prophètes les autres comme docteurs↓ ++ ts ++ et tous ceux qui sont là assis diraient + ah mais moi je ne suis pas prophète↑ je ne suis pas docteur↑ je ne suis pas↑ +++++ mais une chose est certaine c'est que Dieu vous a donné un nom↑ un don↑ pardon↓ +++++ un don pour servir dans la maison de Dieu↓ [...]

et que cette période de vacances + puisse être détente puisse nous mettre devant Dieu↓ +++++ et dire seigneur + quelle est la plus petite place la plus importante dans ton église↑ +++ hum ++ parce que + parce que vous savez que le les premiers seront les derniers + hein + et que celui et le plus petit membre aura le plus: d'honneur + par rapport + aux grands membres aux membres imp- dits importants↓ +++++ et j'ai besoin seigneur d'avoir cette place-là↑ + je veux cette place-là↑ + être ce petit membre↓

imaginez le chrétien + qu'on appelle super chrétien + celui qui est toujours là à l'église + à l'heure + avec sa bible + euh : sur ses genoux + qui est toujours présent à chaque fois qu'on fait quelque chose avec l'église qui fait de manière visible ce qu'il faut faire qu'il ne fait jamais ce qu'il ne faut pas faire + super chrétien + et Jésus dit + oui + si vous voulez être saint il faut être mieux que lui + il faut être mieux qu'elle +++++ mon Dieu mais + je je ne comprends pas de tout

Analysons de plus près un fragment du dernier exemple. Au départ ce sont les paroles du pasteur car il fait un jugement sur ce qu'il considère être un « super chrétien ». Il incorpore son rôle de pasteur et son prêche reflète ses propres croyances. Ensuite il construit un dialogue entre Dieu et l'auditeur. Décomposons ce fragment en dialogue :

- Si vous voulez être saint il faut être mieux que lui, il faut être mieux qu'elle.
- Mon Dieu mais, je je ne comprends pas de tout.

Ce « je ne comprends pas de tout » ne fait pas référence à la première personne prototypique du discours. Ce « je » est un *blend* du pasteur et de l'auditeur si on prend en considération que les paroles sont du pasteur, mais les croyances sont celles de l'auditeur selon le point de vue du pasteur.

Regardons encore un autre exemple :

[...] quelles choses plaisent à Dieu quelles choses ne plaisent + pas à Dieu + et quand j'ai le cœur changé je commence à désirer + ce qu'il désire lui + je commence à désirer + les choses qu'il désire lui + et même si le péché m'attire encore + même s'il y a de la tentation qui m'attire encore ++ ce qui m'attire vers Dieu sera plus fort + et je vais + pouvoir + faire le choix + et dire + c'est vrai que cette chose m'attire + mais + Dieu tu m'attires plus + alors d'accord + c'est ce n'est pas toujours facile mais + je viendrai avec toi + ça c'est un cœur changé + si vous essayez de suivre les règles + sans votre cœur changé + ça ne va pas marcher [...]

Dans cet exemple le pasteur utilise de façon continue un déictique de première personne loin du prototype. Ce n'est pas lui qui n'a pas le cœur changé, mais son auditoire. Quand le locuteur dit « c'est vrai que cette chose m'attire, mais Dieu tu m'attires plus. Alors d'accord c'est ce n'est pas toujours facile, mais je viendrai avec toi », il parle à la place de l'auditeur en disant ce qu'il répondrait à Dieu. Dans ce passage l'énallage est claire car, tout de suite après, il revient à l'usage prototypique du déictique en s'adressant à son public « si vous essayez de suivre les règles sans votre cœur changé, ça ne va pas marcher ».

Lorsque le pasteur construit ces structures dialogiques deux espaces sont ouverts : l'espace du pasteur avec ses croyances, son prêche, ses connaissances et convictions, et de l'autre côté l'espace du fidèle avec ses croyances et convictions. Comme Fauconnier qui a analysé son exemple intitulé « débat avec Kant » comme produit d'une intégration conceptuelle, nos exemples sont le produit d'un *blending*. Il est en effet possible d'y voir les sermons sous le format d'une structure dialogique dans laquelle le locuteur crée une interaction et se place comme locuteur et auditeur en même temps. L'intégration conceptuelle peut être décrite de cette façon :

- ▶ Dans le premier espace nous avons le pasteur qui exécute le sermon et exprime ses opinions.
- ▶ Dans le deuxième espace nous avons les fidèles avec leurs convictions.
- ▶ À partir de la communication de ces deux espaces un autre espace, nommé espace générique, est créé.
- ▶ Dans le quatrième espace, dans lequel a lieu l'intégration conceptuelle, nous trouvons le pasteur et les fidèles qui ont été projetés par les deux espaces initiaux. Dans la quatrième

structure nous avons la création d'un nouveau « je » qui n'est plus prototypique et qui constitue le *blend* entre pasteur et fidèle.

Rappelons-nous que l'intégration conceptuelle consiste dans une opération cognitive dans laquelle des structures partielles sont intégrées dans une seule structure. Ces espaces initiaux sont structurés par des MCI qui aident à les organiser. Le schéma ci-dessous illustre le processus :

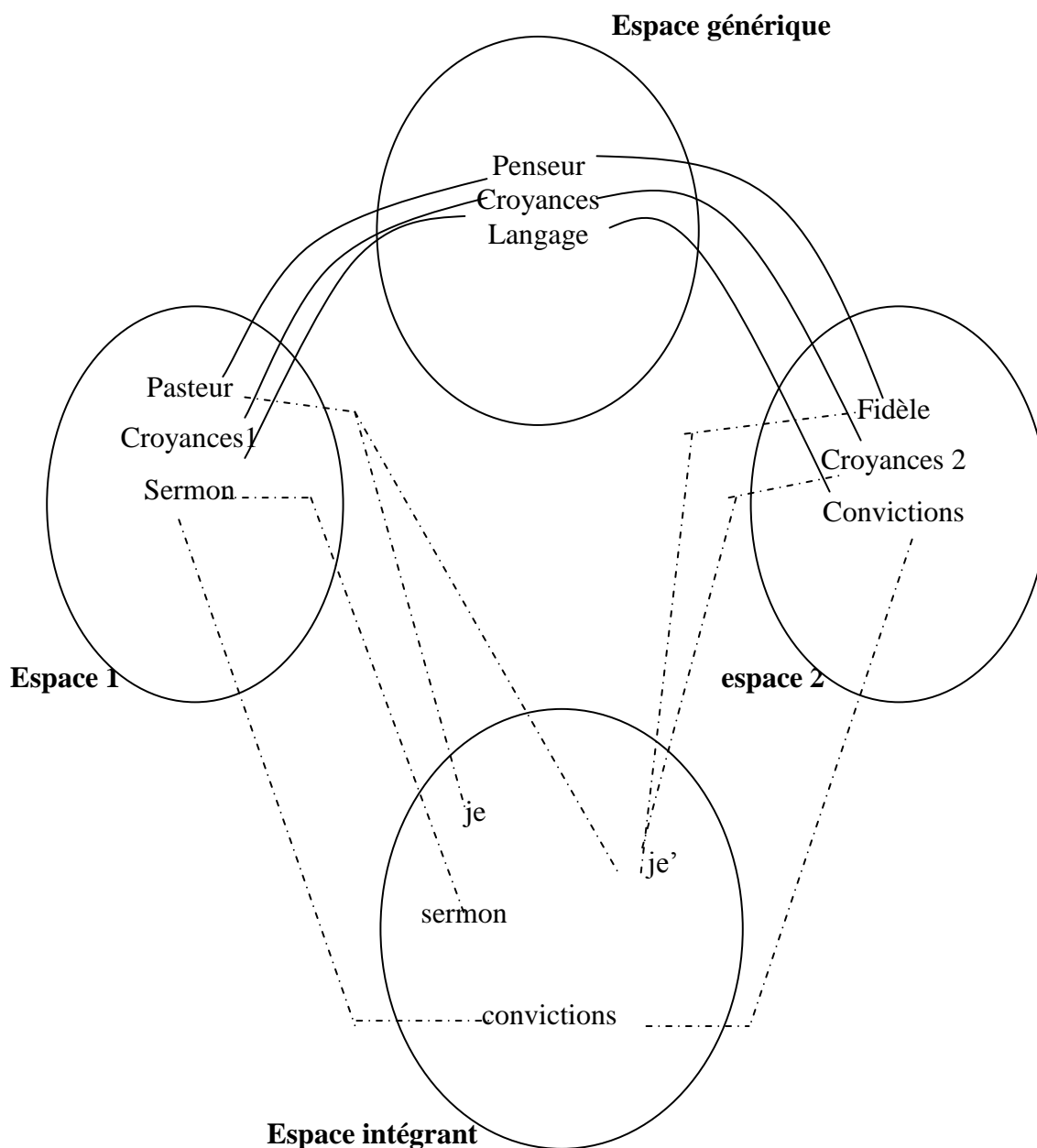


Figure 47. Intégration conceptuelle

5.3 L'énallage de temps

Dans le sous-chapitre consacré à l'énallage de personne, il a été possible de voir l'importance des déictiques dans le discours et pourquoi, dans certains cas, l'usage de la forme éloignée du prototype était un outil persuasif. Cette partie est consacrée à l'énallage de temps, c'est-à-dire à l'utilisation moins prototypique des déictiques temporels.

Commençons par récapituler les types de déictiques. Nous savons que les principales classes sont au nombre de trois : la deixis personnelle, spatiale et temporelle. Dans ce sous-chapitre, c'est la deixis temporelle qui nous intéresse, et un phénomène de plus en plus présent dans les discours : l'énallage temporel. Cela met en jeu la relation entre catégorie grammaticale (temps passé, présent, futur) et concept temporel (antériorité, simultanéité, postériorité), la relation entre le temps et l'espace, le problème du caractère anaphorique et/ou déictique des temps verbaux, le problème des codifications temporelles dans les récits, etc. Quelle explication donner par exemple à des phrases comme « hier il a plu souvent » et « hier il pleuvait souvent » où la substitution d'un temps à l'autre n'entraîne pas de changement de signification ?

Revenons au concept de deixis temporelle déjà traité plus haut. La deixis temporelle concerne la codification du temps dans lequel le discours a eu lieu. Ce temps, d'après Fillmore (1971), peut être qualifié de temps de codification, car il est différent du temps de réception. Dans ce cas, si une secrétaire accroche un mot à sa porte en disant « je reviens dans une heure », le récepteur aura du mal à savoir quand elle va réellement revenir, étant donné qu'il ne connaît pas l'heure à laquelle elle a écrit ce message.

Le raisonnement de Benveniste rejoint celui de Fillmore. Selon Benveniste, la temporalité « est produite en réalité dans et par l'énonciation » (1966 : 83). À partir de cette idée, il crée une théorie du temps linguistique qui se distingue du temps physique et chronique. Le temps de Benveniste se définit et prend sa place en fonction du discours. L'exemple de la secrétaire utilisé par Fillmore aurait pu l'être par Benveniste.

D'après Lyons (1977) la deixis est organisée en fonction d'un axe égocentrique où le locuteur est la personne centrale, le temps central est le moment de l'énonciation et le lieu central est celui de l'énonciation (ici). De cette façon le phénomène de la deixis a comme caractéristique la sui-référentialité, c'est-à-dire le fait que les signes ont une signification en référence à leur propre énonciation.

L'énallage consiste à utiliser des formes avec une valeur décalée concernant leur valeur habituelle et concerne toutes les catégories de déictiques. L'énallage temporelle se distingue par un remplacement du T_0 réel par un T_1 qui coïncide avec l'instant où se passent les événements narrés. À propos des verbes à indicatifs de temps, il est important de savoir qu'ils se placent sur l'axe de la durée et précisent le temps en situant une action par rapport au moment T où elle a lieu.

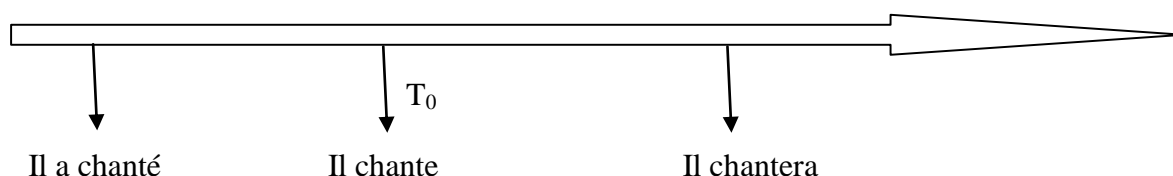


Figure 48. L'axe du temps

Étant donné que T_0 correspond au moment de l'énonciation, regardons le tableau suivant qui place chaque temps (passé, présent et futur) par rapport au T_0 :

<i>PASSE</i>	<i>PRÉSENT</i>	<i>FUTUR</i>
Procès antérieur à T_0	Procès en même temps que T_0	Procès postérieur à T_0

Figure 49. Le placement de T_0 et des temps verbaux

Le temps tel que nous le concevons à travers le langage est de nature déictique, mais les notions de passé, présent et futur ne sont pas absolues, mais relatives au moment de l'énonciation. Nous avons déjà vu que Benveniste considère que le présent est constitué comme point de référence de la temporalité du discours, à partir duquel s'organisent le passé et le futur. Il est l'instant où le « je » transforme la langue en discours, à travers l'énonciation. À propos de la temporalité, Benveniste affirme :

De l'énonciation procède l'instauration de la catégorie du présent, et de la catégorie du présent naît la catégorie du temps. Le présent est proprement la source du temps. Il est cette présence au monde que l'acte de l'énonciation rend seul possible, car, qu'on veuille bien y réfléchir, l'homme ne dispose d'aucun autre moyen de vivre le « maintenant » et de le faire actuel que de le réaliser par l'insertion du discours dans le monde. (BENVENISTE 1966 : 83)

Le passé est utilisé pour préciser un événement antérieur au moment où le locuteur parle. De cette façon un prêcheur qui énonce la phrase : « L'apôtre Paul **a dit** : efforcez-vous, mettez de l'énergie pour conserver l'unité de l'esprit » respecte l'axe du temps dans son récit car l'apôtre Paul a proféré ces mots il y a environ deux mille ans. Néanmoins, nous avons très fréquemment trouvé dans le corpus des récits où le présent était employé à la place du passé, comme nous pouvons vérifier dans les exemples ci-dessous :

++++ l'apôtre Paul dit + efforcez-vous +++ mettez de l'énergie↑ ++ pour
conserver l'unité de l'esprit +++ dans le lien de la paix↓

c'est comme dit l'apôtre Paul au le au verset quatre il y a un seul corps +
et un seul esprit↓ +++++ comme aussi vous avez été appelé à une seule
épée- espérance + par votre vocation ++++++ il y a un seul Seigneur ↑ une
seule foi ↑ un seul baptême

je crois que ce dont on a besoin c'est + d'assurance c'est Paul qui le dit +
approchons-nous avec assurance du trône de la grâce + on a besoin de
cette assurance + ne vivons pas comme des mendiants hein +mais nous
sommes des enfants de Dieu c'est Claude qui le disait ce matin nous
sommes ses enfants + Dieu est notre père + il veut notre bien

allez lire le psaume cinquante un un jour↓ + vous savez ce qu'il dit +
juste après + s'être rendu compte du mal qu'il avait fait + il dit à Dieu +
c'est contre toi + et toi seul que j'ai péché↓

Pourquoi le locuteur réalise-t-il ces changements, et dans quel but ? Ce sont des questions que nous cherchons à résoudre, étant donné que cette substitution est sans doute la plus utilisée si on la compare avec l'énallage spatial et personnel ? Ce n'est pas par erreur grammaticale ou manque d'attention qu'un locuteur narre un fait en utilisant un verbe au présent au lieu d'un verbe au passé. Cet amalgame entre T₀ et T₁ se fait pour que l'événement raconté puisse avoir une force plus grande dans le discours.

D'abord, parler d'une chose aussi lointaine que ce qui s'est passé avec l'apôtre Paul peut réveiller des doutes chez les auditeurs. Comment peuvent-ils mettre en pratique dans leur vie d'aujourd'hui les enseignements de quelqu'un qui a vécu il y a presque 2000 ans ? Paul vivait dans un contexte complètement différent de celui des auditeurs. Le locuteur, qui le sait, réalise le rapprochement spatial dans son discours. Et même si l'auditoire sait que Paul « a dit » et que Paul « ne dit pas », l'utilisation du verbe au présent leur donne l'impression que l'apôtre est présent, en train de leur parler.

Grâce à l'énallage de temps le pasteur peut rapprocher les fidèles de l'apôtre Paul. Observons bien que de nombreuses phrases où nous trouvons l'énallage de temps se manifestent sous la forme de commandements :

« l'apôtre Paul dit : efforcez-vous »

« c'est Paul qui le dit : approchons-nous avec assurance du trône de la grâce »

« Paul dit soit donc que vous mangiez, soit que vous buviez + soit que vous fassiez quelque autre chose, faites tout pour la gloire de Dieu. Est-ce que vous faites tout pour la gloire de Dieu » ?

Le pasteur n'aurait pas le même effet persuasif s'il utilisait la forme la plus proche du prototype. Avec l'énallage temporelle, l'auditoire se sent plus concerné car c'est un message direct. Le pasteur n'a pas dit « l'apôtre Paul a dit que vous devriez vous efforcer » car il sait que cette structure est moins séduisante bien qu'elle respecte les règles grammaticales.

Ce même phénomène a été signalé dans l'analyse d'un discours religieux en portugais au Brésil (Anunciação 2009). Le locuteur employait le présent progressif à la place

du passé pour avoir le même effet que celui que nos pasteurs ont recherché : une proximité virtuelle qui augmente l'acceptation du message, comme dans cet exemple traduit en français :

Dans ce verset le roi David est en train de dire : j'ai besoin d'être entier pour toi, j'ai besoin de t'exaucer, j'ai besoin de chanter des louanges en ton nom, j'ai besoin de valoriser ton nom. Mon âme, bénis l'Éternel ! Que tout ce qui est en moi bénisse son saint nom. Mon âme, bénis l'Éternel, et n'oublie aucun de ses bienfaits ! Ce verset a donc parlé à mon cœur.

Le deuxième exemple est encore plus surprenant car le pasteur place le roi David dans un espace base, c'est-à-dire, l'espace du ici et maintenant. Le locuteur intègre le roi David dans un dialogue avec lui-même « aujourd'hui je ne suis pas bien pasteur ». Nous constatons donc que ce n'est que l'utilisation d'un temps verbal décalé. Le pasteur utilise plusieurs éléments, comme par exemple le déictique de lieu « aujourd'hui » pour marquer l'énallage. Voici l'exemple :

Le roi David est en train de dire, aujourd'hui je ne dois pas célébrer, aujourd'hui je ne suis pas bien pasteur, aujourd'hui je n'y arrive pas, je ne trouve pas de force, je n'arrive pas à dire des mots d'adoration à Dieu, je n'y arrive pas, je n'y arrive pas. Mais je ne me laisse pas abattre par cet état, je ne vais pas accepter ce cancer de mon âme. Il dit, mon âme rappelle-toi de tous les bienfaits de Dieu.

Donner vie à ce personnage du passé biblique en le plaçant dans un dialogue virtuel peut paraître insensé, mais en vérité augmente beaucoup les chances d'attirer l'attention du public. La contextualisation est importante dans le discours. De cette façon, même si le sujet du prêche est le roi David qui a vécu bien avant Jésus, il est hors de question de laisser les exemples figés dans le passé car cela n'éveillera pas l'intérêt de l'auditoire. L'énallage permet de placer un personnage ou une idée archaïque dans un contexte contemporain.

Regardons un extrait du corpus, semblable aux exemples ci-dessus :

mais voilà notre jeune ami s'en va + il quitte la maison le cœur plein de rêves + il désire profiter de sa jeunesse + au maximum + et ce + avec tout les biens + qu'il a reçus ++ sauf que + la bible nous dit + qu'il n'en fera pas bonne usage [...] ce jeune homme qui + avait été préservé dans la maison paternelle aujourd'hui se retrouve en dehors de celle-ci +++ et + on peut dire qu'il a joué à fond + la carte de la séduction ++ il a joué à fond ++ tout tout ce qui pouvait + je dirais passer dans son cœur comme dit l'ecclésiaste ++ il n'a rien refusé + à son cœur + grosse cylindrée + hein pour parler contemporain ++ des copains des copines à volonté + des boums par ci + des apéros géants par là tous frais payés +++ des petites amies à souhait + bref ++ il a vécu selon les regards de son cœur plein de convoitises

Notons que le pasteur français construit son raisonnement argumentatif de la même façon que le pasteur brésilien. Il ajoute des éléments qui ne font pas partie du texte d'origine. Les boums (grandes fêtes jeunes) et les apéros géants sont des événements du XXI^e siècle appréciés par les jeunes. Le jeune du texte biblique n'a jamais connu cela, mais il a été judicieux d'insérer ces événements contemporains dans le discours pour attirer l'attention des jeunes auditeurs. Voici un autre exemple :

Israël + demeuré à Sittim le peuple commença à se livrer à la débauche avec les filles de Moab + et Moabites étaient des: + des gens qui des idolâtres ils avaient des dieux et + ils invitèrent le peuple au sacrifice de leur Dieu + et le peuple mangea + se prosterna devant leur Dieu [...] ++ **notre cœur peut se ramollir + par rapport à ces choses + alléchantes** +++ **que ce Dieu de Moab leur offrait** +++ **contre la rudesse des conseils de Dieu + vous voyez ce que je veux dire** +++ **j'ai tellement envie de faire ça ++ j'ai tellement envie de regarder ça**

Dans son prêche le pasteur parlait de la mauvaise conduite du peuple d'Israël qui s'est mélangé aux Moabites en acceptant les plaisirs de la chair proposés par leur Dieu. Ensuite le pasteur change d'espace et parle de l'église actuelle « **notre cœur peut se ramollir + par rapport à ces choses + alléchantes** +++ **que ce Dieu de Moab leur offrait** ». Or, le pasteur place l'auditoire dans le même espace que les Moabites. Notons que l'énoncé « que ce

Dieu de Moab leur offrait » est bien au passé alors que le locuteur parle bien de son auditoire (« notre cœur peut se ramollir ») !

Ce n'est pas l'utilisation des formes grammaticales attendues qui rendra un discours persuasif réussi. C'est grâce à la flexibilité et à l'imprévisibilité de la langue que certains orateurs arrivent à susciter des sentiments surprenants dans l'auditoire. L'énallage est une de ces distorsions de la langue qui la rend plus intéressante, malgré l'opinion de certains grammairiens qui voient ce phénomène comme une négligence et une inattention des locuteurs.

Selon certains l'énallage n'est, en effet, rien de plus qu'un dérapage des mots. Néanmoins nous avons de bonnes raisons pour écarter cette hypothèse. Dans notre corpus, tous les locuteurs ont commis cette « négligence », tout au long de leurs discours. Il ne s'agit pas d'un phénomène isolé ou peu fréquent. Mais malgré les preuves avancées, nous ne savons pas si ce phénomène est en phase de croissance ou s'il a toujours existé avec la même intensité ou encore si ce changement de paradigme « menace » l'actuelle nomenclature grammaticale.

V - CONCLUSION

Ce travail a mobilisé plusieurs domaines de recherche et a permis d'élucider le discours de la persuasion en s'appuyant sur une analyse qualitative. Partant de la rhétorique d'Aristote et passant par l'analyse du discours, l'énonciation, la pragmatique et la linguistique cognitive, cette recherche exploite les multiples aspects de la linguistique.

Expliquer la persuasion en se basant seulement sur la rhétorique ou l'analyse du discours aurait été complètement prévisible et en même temps légitime, car ces domaines sont connus pour donner un traitement efficace à la persuasion. Beaucoup de linguistes choisissent ces chemins pour analyser la persuasion.

Nous savons qu'il est peu probable de ne pas se servir de la rhétorique quand il s'agit, à travers le discours, d'amener quelqu'un à faire quelque chose ou à adhérer à une thèse. Cet art de bien parler qui est la rhétorique est indispensable au traitement de la persuasion. En connaissant l'importance de cette discipline, je lui ai accordé une attention spéciale dans ce travail.

Les présupposés théoriques d'Aristote sont presque omniprésents dans l'analyse. Quand ils ne sont pas les acteurs principaux comme dans le chapitre sur l'acte de langage et ses quatre acteurs, ils ont le second rôle. À eux seuls les présupposés aristotéliens éclairent la question de la persuasion, mais ils se sont montrés encore plus puissants une fois mariés à d'autres théories comme la sémiolinguistique, la pragmatique et la linguistique cognitive.

L'analyse du discours est également présente dans cette thèse, même si c'est parfois d'une manière plus discrète. C'est grâce à cette discipline que j'ai pu appréhender l'interprétation du discours en m'appuyant sur les travaux de Charaudeau (1983), Maingueneau (2001), Ducrot (1984) et Anscombe et Ducrot (1997).

La pragmatique et la linguistique cognitive sont indissociables. En effet, la pragmatique analyse le langage dans un contexte et la linguistique cognitive analyse les opérations cognitives du cerveau humain lors du processus de construction du sens. Ces théories ont éclairé plusieurs phénomènes et ont exercé un rôle de complémentarité dans l'explication de plusieurs d'entre eux.

Pour mieux comprendre les stratégies de persuasion utilisée par les pasteurs, j'ai trouvé judicieux de parler de trois caractéristiques du discours religieux : l'intertextualité,

l'autoritarisme et les marqueurs discursifs. Ces trois caractéristiques qui sont inhérentes au discours religieux m'ont aidé à élucider les phénomènes analysés dans cette thèse car avant de disséquer les stratégies de persuasion, il est important de bien connaître le type de discours dans lequel ces stratégies sont insérées.

Après une observation détaillée et une analyse du corpus, j'ai repéré que les pasteurs possédaient des stratégies particulières pour se rapprocher de leur auditoire. Cela pouvait se faire par la valorisation de l'auditoire à travers le *pathos*, ou encore par des constructions phrasales telles que « si j'étais toi... » auxquelles le locuteur tente de s'identifier avec ses auditeurs et/ou par la création des structures dialogiques dans lesquelles locuteur et auditeur pouvaient interagir virtuellement.

Ces structures dialogiques étaient nombreuses dans les discours des pasteurs. Ces dialogues virtuels sont des macrostructures qui comportent des nombreux faits persuasifs. Dans ces dialogues virtuels, j'ai pu observer que les interactions virtuelles et les énallages ont lieu à partir du processus d'intégration conceptuelle entre deux domaines distincts : Celui du pasteur et celui des auditeurs. Ces domaines sont « dynamiques », néanmoins structurés par d'autres domaines plus stables, les MCI's. L'énallage et le dialogue virtuel ont lieu grâce à une projection entre les deux domaines initiaux, aussi appelés espaces initiaux comme nous l'avons vu auparavant. C'est à partir de la projection entre ces deux domaines, qu'une analogie est formée et structurée dans l'espace générique. Dans l'espace intégrant, les deux espaces initiaux sont projetés de façon partielle. Par exemple, l'énallage du déictique personnel « je » est la fusion de l'auditeur et du locuteur. Le dialogue virtuel est possible car ces composants se retrouvent tous ensemble dans l'espace intégrant. La rencontre des deux est compatible avec la situation dialogique.

Concernant l'énallage, j'ai pu vérifier les affirmations de Kerbrat à propos des déictiques de première personne. Cet auteur admet, contrairement à d'autres, que le « je » peut être polysémique. Il est intéressant de signaler qu'en dépit d'avoir analysé de nombreux cas de polysémie en anglais, Marmaridou (2000 : 107) a affirmé que le pronom personnel de première personne du singulier ne peut référencer que le locuteur, c'est-à-dire qu'il ne peut être employé dans son sens prototypique. J'ai pu constater dans cette recherche que le déictique « je » peut effectivement faire référence à d'autres personnes du discours.

J'ai conçu ainsi que les pronoms peuvent être organisés sous la forme de catégories radiales dans lesquelles certains peuvent être plus proches du centre de la catégorie, donc plus proches du prototype. De plus, dans certains contextes, les pronoms peuvent être plus éloignés du cœur de la catégorie, ce qui ne les rend pas moins déictiques, mais moins prototypiques.

Avec le raisonnement de catégories radiales qui a la flexibilité comme principal atout, il est possible d'expliquer plusieurs phénomènes linguistiques.

J'ai observé également que l'intégration conceptuelle était présente dans les métaphores. A l'aide de la théorie des espaces mentaux, j'ai schématisé le processus de construction des métaphores, en démontrant son importance pour la persuasion. Dans cette thèse, on constate que le processus métaphorique consiste dans un processus d'intégration conceptuelle où les domaines source et cible sont comme des espaces initiaux dans lesquels une analogie est formée et un nouveau sens est né.

Les schémas métaphoriques présentés dans ce travail expliquent comment des éléments appartenant à des domaines parfois si éloignés arrivent à produire un nouveau sens qui, dorénavant, contient des informations des deux domaines. Le pouvoir persuasif des métaphores réside dans son caractère créatif qui plaît aux auditeurs, dans la capacité de relier des arguments logiques et émotionnels, dans son pouvoir amplificateur de la signification. Enfin, la métaphore enrichit le discours et le rend plus intéressant. Tous ces atouts sont indispensables dans le discours de la persuasion.

L'importance du partage des mêmes références culturelles peut être observé dans les écrits des linguistes qui travaillent avec l'analyse du discours autant que de ceux qui se réclament de la linguistique cognitive. Quand nous parlons de persuasion, la condition sine qua non pour laquelle se réalise dans de bonnes conditions est ce partage entre locuteur et auditeur. Après avoir identifié les contextes discursifs, j'ai pu démontrer que les MCI's sont indispensables dans les utilisations des métaphores, dans le traitement de l'intertextualité, dans la concrétisation d'un acte perlocutoire.

À propos de l'acte perlocutoire, que j'appelle l'acte de la persuasion, j'ai élucidé des questions cruciales comme : comment délimiter la frontière entre l'acte illocutoire et l'acte perlocutoire ? Lors de la persuasion, quel est l'effet réel produit auprès de l'auditoire ? Comment le locuteur peut maximiser les chances d'atteindre cet effet ? Les réponses à ces questions, je les ai trouvées auprès de l'analyse du discours, dans une étude des actes de langage et des modèles cognitifs idéalisés.

J'ai aussi démontré que l'acte perlocutoire passe d'abord par la compréhension et l'acceptation de l'acte illocutoire. Par ailleurs, l'acte illocutoire est plutôt objectif tandis que l'acte perlocutoire est constitué de phénomènes subjectifs. Et pour que le locuteur atteigne son but, il est impératif que lui et ses auditeurs partagent le même MCI.

La triade aristotélicienne a été évoquée à maintes reprises dans cette thèse car c'est l'équilibre entre l'*ethos*, le *logos* et le *pathos* qui maximisent le pouvoir persuasif du locuteur.

Trouver cet équilibre, ce n'est pas facile. Néanmoins, cela est indispensable quand nous envisageons réaliser un discours persuasif bien structuré.

Enfin, j'ai associé le double circuit communicatif de Charaudeau à la triade d'Aristote, ce qui a permis de rendre plus clair le processus de persuasion. Dans un discours persuasif idéal, l'*ethos* construit par JEc doit correspondre à l'*ethos* construit par TUi. De même que le *pathos* éveillé par TUD doit correspondre à celui ressenti par TUi. N'oubliant pas qu'*ethos* et *pathos* sont structurés par l'acte de communication à travers le logos dans lequel JEc s'adresse à TUD et JEé s'adresse à TUi.

De cette façon, je soutiens que les résultats provenant de cette recherche peuvent contribuer à mieux comprendre la persuasion d'une façon globale. J'ai ainsi mis en évidence les opérations « invisibles » que le cerveau humain est prêt à réaliser lors du déroulement du discours persuasif. La persuasion n'arrivant jamais par hasard, le discours persuasif exige une préparation. J'ai enfin tenté d'élucider certaines de ces stratégies en m'efforçant d'aller au cœur des opérations sémiotiques qui révèlent le pouvoir de création du cerveau humain, dans une perspective d'intégration entre rhétorique, pragmatique et cognition.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAM, Jean-Michel (2008), *Les textes : types et prototypes*, Paris, Armand Colin.
- ALMEIDA, Maria Lucia *et alii* (2010), *Linguística cognitiva em foco : morfologia e semântica do português*, Rio de Janeiro, Publit.
- ALVARES GOMES DAS NEVES, Mônica (2006), *O processamento cognitivo da irônia*, *Linguística*, UFRJ, 2/2, pp. 243-254.
- AMOSSY, Ruth (2000), *L'argumentation dans le discours : discours politique, littérature d'idées, fiction*, Paris, Nathan.
- ANGERMÜLLER, Johannes (2007), « L'analyse du discours en Allemagne et en France », *Langage et société* 120, pp. 5-16.
- ANSCOMBRE, Jean-Claude & DUCROT, Oswald (1997), *L'argumentation dans la langue*, Paris, Mardaga .
- ARISTOTE (1960), *Rhétorique II*, texte établi et traduit par M. Dufour, Paris, Les Belles Lettres.
- AUSTIN, John (1962), *Quand dire c'est faire*, Paris, Seuil [rééd. 1991].
- BAKHTIN, Mikhail (1981), *Marxismo e Filosofia da Linguagem*, São Paulo, Hucitec.
- BANKS, David (2008), *La langue, la linguistique et le texte religieux*, Paris, L'Harmattan.
- BENVENISTE, Émile (1956), « La nature des pronoms », dans *Problèmes de linguistique générale*, I (1966), Paris, Gallimard, pp. 251-257.
- BENVENISTE, Émile (1958), « Catégories de pensée et catégories de langue », dans *Problèmes de linguistique générale*, I (1966), Paris, Gallimard, pp. 63-74.
- BENVENISTE, Émile (1967), « La forme et le sens dans le langage », dans *Problèmes de linguistique générale*, II (1974), Paris, Gallimard, pp. 215-238.
- BENVENISTE, Émile (1970), « L'appareil formel de l'énonciation », dans *Problèmes de linguistique générale*, II (1974), Paris, Gallimard, pp. 79-88.
- BONNAFOUS, Simone & TEMMAR, Malika (2007), *Analyse du discours et sciences humaines et sociales*, Paris, Ophrys.

- CHARAUDEAU, Patrice (1983), *Langage et Discours. Eléments de sémiolinguistique (Théorie et pratique)*, Paris, Hachette.
- CHARAUDEAU, Patrice (1992), *Grammaire du sens et de l'expression*, Paris, Hachette.
- CHARAUDEAU, Patrice (2000), « La pathémisation à la télévision comme stratégie d'authenticité », dans *Les émotions dans les interactions*, Lyon, Presses universitaires de Lyon.
- CHARAUDEAU, Patrice (2008), « Pathos et discours politique », dans Rinn M. (coord.), *Émotions et discours. L'usage des passions dans la langue*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- CHUQUET, Jean (2011), *Le langage et ses niveaux d'analyse*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- COULSON, Seana & OAKLEY, Todd (2000), "Blending Basics", *Cognitive Linguistics* 11, 3/4, pp. 175-196.
- COULSON, Seana (2001), *Semantic Leaps: Frame-Shifting and Conceptual Blending in Meaning Construction*, New York, Cambridge University Press.
- DA SILVA ANUNCIACAO, Jessica (2009), "*Quando eu não sou eu*": Uma Abordagem Cognitiva dos Dêiticos de Primeira Pessoa, Dissertação de mestrado, Rio de Janeiro, UFRJ.
- DECLERCQ, Gilles (1992), *L'art d'argumenter : structures rhétoriques et littéraires*, Paris, Éditions universitaires.
- DUCROT, Oswald (1984), *Le dire et le dit*, Paris, Minuit.
- FARAGO, France (1999), *Le langage*, Paris, Armand Colin
- FAUCONNIER, Gilles (1984), *Espaces Mentaux*, Paris, Minuit.
- FAUCONNIER, Gilles (1997), *Mappings in Thought and Language*, Cambridge University Press.
- FAUCONNIER, Gilles & TURNER, Mark (2002), *The way we think: conceptual blending and the mind's hidden complexities*, New York, Basic Books.
- FAUCONNIER, Gilles & SWEETSER, Eve (1996), *Spaces, Worlds and Grammar*, Chicago, Chicago University Press.
- FERRARI, Lilian Vieira (1999), « Postura epistêmica, ponto de vista e mesclagem em construções condicionais na interação conversacional », *Veredas* 4, pp. 115-128.

- FERRARI, Lilian Vieira (2003), *Cognição, Interação e Atos de Fala: As Construções Assertivas Explícitas*, Rio de Janeiro, Projeto de pesquisa CNPQ.
- FERRARI, Lilian Vieira (2004), *A Abordagem Sociocognitiva dos Atos de Fala*, Revista Portuguesa de Humanidades, Braga, Faculdade de Filosofia da U.C. P, pp.119-133.
- FERRARI, Lilian Vieira (2011), *Introdução à Linguística Cognitiva*, Rio de Janeiro, Editora contexto.
- RODRIGUES, Edleia & FIGUEIREDO, Maria Flavia (2008), *O discurso religioso e a triplíce influência : argumentação, texto e prosodia*, São Paulo, Dialogos pertinentes – Revista científica de letras 4/4, pp. 213-242.
- FILLMORE, Charles (1971), *Towards a Theory of Deixis*, The PCCLLU Papers, Department of Linguistics, University of Hawaii.
- FILLMORE, Charles (1975), *Lectures on Deixis*, Mimeo, Indiana University Linguistics Club.
- FILLMORE, Charles J (1982), *Frame Semantics*, in *Linguistics in the morning calm*, Seoul, Hanshin publishing, pp. 11-137.
- FRASSON, Regina Mafalda Denardim (1991), *A intertextualidade como recurso de argumentação*, Dissertação de Mestrado, Santa Maria, Faculdade de Letras, UFSM.
- GRICE, Paul (1979), “Logique et conversation”, *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, New York, Academic press, pp. 41-58.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (1990), *Les interactions verbales*, t. I, Paris, Armand Colin [rééd. 1998, 2001].
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (1992), *Les interactions verbales*, t. II, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (1994), *Les interactions verbales*, t. III, Paris, Armand Colin [rééd. 1998].
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (2002), *L'énonciation – De la subjectivité dans le langage*, 4^e édition, Paris, Armand Colin.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (2005), *Les actes de langage dans le discours. Théories et fonctionnement*, Paris, Armand Colin.
- LAKOFF, George & JOHNSON, Mark (1980), *Metáforas da vida cotidiana*, São Paulo, EDUC e Mercado das Letras.

- LAKOFF, George. & JOHNSON, Mark (1987), *Women, fire and dangerous things: what categories reveal about mind*, Chicago, University of Chicago press.
- LANGACKER, Ronald (1991), *Foundations of Cognitive Grammar: Descriptive Application*, volume 2, Stanford, California, Stanford University.
- LEVINSON, Stephen (1994), “Deixis”, in R.E. Asher (ed.) *The Encyclopedia of Language and Linguistics*, Oxford, Pergamon Press, vol. 2, pp. 853-857.
- LEVINSON, Stephen (2004), *Deixis and pragmatics, The Handbook of Pragmatics*, Oxford, Blackwell.
- LUZZATI, Daniel *et alii* (1997), *Le dialogique : colloque international sur les formes philosophiques, linguistiques, littéraires et cognitives du dialogue*, Bern / Berlin / Frankfurt / New York / Paris / Wien, Éditions scientifiques européennes.
- LYONS, John (1975), *Deixis as the source of reference*, in *Formal semantics of natural Language*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LYONS, John (1977), *Semantics*, New York / Cambridge, Cambridge University.
- MAINGUENEAU, Dominique (1987), *Nouvelles tendances en analyse du discours*, Paris, Hachette.
- MAINGUENEAU, Dominique (2009), *Aborder la linguistique*, Paris, Seuil.
- MAINGUENEAU, Dominique (2009), *Les termes clés de l'analyse du discours*, Paris, Seuil.
- MAINGUENEAU, Dominique (2001), *Analyser les textes de communication*, Paris, Armand Colin.
- MATOS ROCHA, Luiz Fernando (2006), « A fala silenciosa reportada : metáfora, metonímia e mesclagem », *UFRJ* 2/1, pp. 23-38.
- MARIN, Hugo *et alii* (1999), *Fundamentos e dimensões da análise do discurso*, Belo Horizonte, Fale-UFMG, Editora Carol Borges.
- MARMARIDOU, Sophia (2000), *Pragmatic meaning and Cognition*, Amsterdam / Philadelphia, John Benjamins.
- MIRANDA, Neusa Salim (1999), « Domínios Conceptuais e Projeções entre Domínios, Uma Introdução ao Modelo de Espaços Mentais », *Veredas*, Juiz de Fora, 3/1, pp. 81-95.
- NEVES, Patricia Ferreira (2007), *Ethos no colunismo político entre razão e emoção*, Tese de doutorado, thèse inédite, Rio de Janeiro, Faculdade de Letras, UFRJ.

- NUNBERG, Geoffrey (1978), *The pragmatics of Reference*, Bloomington, Indiana University Linguistics Club.
- PERELMAN, Chaïm (1977), *L'empire rhétorique : rhétorique et argumentation*, Paris, Vrin.
- PERELMAN, Chaïm & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (2009), *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles
- REDDY, Michael J. (1979), "The conduit metaphor: A case of frame conflict in our language about language", in A. Ortony *Metaphor and Thought*, New York, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 164-201.
- RODRIGUES, Edleia Montes Lopes & FIGUEIREDO, Maria Flavia (2008), "O Discurso Religioso e a triplice influência: argumentação, texto e prosodia", in *Diálogos Pertinentes*, Unifran, 4/4.
- ROSSI, Mario (1999), *L'intonation, le système du français, description et modélisation*, Paris, Ophrys.
- SALOMÃO, Maria Margarida Martins Salomão (1999), « A Questão da Construção do Sentido e a Revisão da Agenda dos Estudos da Linguagem », *Juiz de Fora, Veredas*, 3/1, pp. 61-79.
- SCAMPARINI, Julia (2005), *A interpretação sociocognitiva dos dêiticos no discurso*, Dissertação de Mestrado, Programa de Lingüística, UFRJ.
- SEARLE, Rogers John (1969), *Speech Acts*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SEARLE, Rogers John (1975), *Expressão e Significado – Estudos da teoria dos atos de fala*. São Paulo, Martins Fontes, [1979].
- TALMY, Leonard (1988), "Force dynamics in language and cognition", *Cognitive science* 12, pp. 49-100.
- TEA, Alan & LEE, Benny (2004), "Reference and blending in a computer role-playing program", *Journal of Pragmatics* 36, pp. 1609-1633.
- TORRESAN, Jorge Luis (2007), *A manipulação no discurso religioso*, São Paulo, Dialogia, t. 6, pp. 95–105.
- TRAVERSO, Véronique (2007), *Analyser des conversations*, Paris, Armand Colin.
- TRINDADE DE SOUZA, Ana Lucia (2003), *E quero dizer que a candidata não respondeu à minha pergunta: as construções assertivas explícitas no debate político-eleitoral*, *Juiz de Fora, Veredas*, 7/1, pp. 233-246.

VEGA Y VEGA, Jorge Juan (2000), *L'enthymème : histoire et actualité de l'inférence du discours*, Presses universitaires de Lyon.

VILELA, Sônia Cristina (2012), *O ethos e o pathos na construção argumentativa do discurso religioso*, E-hum, Editora uniBH, Belo Horizonte, 5/1, pp. 24-44.

WITTGENSTEIN, Ludwig (1958), *Philosophical investigations*, Oxford, Blackwell.

SITES INTERNET

<http://add-avignon.com>

<http://www.sermoncloud.com>

<http://levigilant.com>

<http://marktuner.org/>

http://www.uninove.br/PDFs/Publicacoes/dialogia/dialogia_v3/dialogv3_jorgetorresan.pdf

INDEX

A

acte de langage, 4, 6, 9, 10, 16, 17, 40, 42, 47, 48, 49, 52, 53, 54, 55, 56, 66, 78, 81, 83, 88, 89, 91, 92, 94, 95, 97, 98, 99, 100, 107, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 164, 165, 166, 174, 215, 217, 223, 234, 266, 268
analyse du discours, 3, 15, 20, 21, 31, 36, 37, 38, 39, 149, 150, 151, 152, 162, 164, 173, 194, 266, 268
argumentation, 3, 5, 13, 15, 17, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 29, 30, 31, 32, 34, 41, 43, 44, 90, 164, 171, 172, 197, 213, 222, 225, 228, 229, 235
auditeur, 5, 12, 13, 14, 17, 19, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 34, 35, 36, 53, 54, 62, 63, 64, 66, 72, 73, 81, 89, 91, 92, 95, 98, 99, 101, 102, 125, 133, 134, 151, 153, 158, 162, 164, 165, 166, 169, 170, 174, 175, 177, 190, 193, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 212, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 222, 223, 224, 225, 228, 229, 230, 231, 235, 238, 240, 243, 244, 250, 251, 253, 254, 256, 257, 262, 264, 267, 268

C

constatifs, 16, 83, 89, 134, 215
contexte, 15, 16, 36, 40, 41, 48, 51, 52, 57, 58, 59, 66, 68, 71, 75, 77, 81, 84, 94, 97, 101, 103, 104, 173, 179, 183, 196, 230, 243, 251, 262, 263, 266

D

déictiques, 6, 11, 13, 72, 75, 76, 77, 101, 102, 103, 105, 151, 164, 166, 175, 224, 243, 244, 249, 250, 252, 253, 254, 259, 260, 267
deixis, 10, 12, 17, 66, 72, 101, 102, 103, 104, 105, 151, 165, 243, 247, 249, 250, 251, 254, 259
dialectique, 23, 27, 28, 29, 199
discours religieux, 5, 14, 17, 18, 19, 27, 32, 33, 38, 128, 149, 150, 151, 152, 154, 158, 159, 166, 168, 169, 170, 171, 173, 176, 177, 178, 181, 193, 194, 195, 196, 201, 202, 203, 204, 207, 208, 209, 224, 226, 228, 230, 232, 239, 252, 262, 266
domaine cible, 104, 130, 182, 185, 191, 192
domaine source, 104, 130, 182, 185, 191, 192

E

empathie, 5, 17, 151, 164, 166, 175, 214, 224, 226, 227
énallage, 6, 17, 19, 77, 151, 164, 165, 166, 224, 243, 244, 247, 248, 251, 252, 254, 257, 259, 260, 262, 263, 265, 267
énoncé, 3, 9, 12, 26, 37, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 54, 57, 58, 59, 61, 62, 64, 66, 67, 68, 69, 70, 74, 75, 78, 82, 84, 85, 87, 89, 91, 92, 93, 96, 98, 102, 104, 110, 132, 135, 138, 175, 204, 207, 212, 215, 216, 217, 219, 230, 240, 243, 264
énonciation, 3, 4, 13, 16, 17, 25, 26, 36, 37, 38, 40, 42, 44, 45, 46, 55, 59, 64, 66, 67, 69, 70, 72, 73, 74, 75, 78, 81, 83, 84, 90, 92, 150, 164, 173, 196, 204, 219, 241, 243, 259, 260, 261, 266
enthymème, 27, 28, 201
espaces mentaux, 4, 10, 16, 108, 110, 111, 114, 116, 122, 135, 136, 165, 182, 253, 254, 255, 268

ethos, 5, 19, 21, 150, 164, 173, 174, 175, 176, 179, 212, 228, 229, 234, 235, 238, 268, 269

F

force illocutionnaire, 89, 93
frames, 99, 117, 122, 135

I

illocutoire, 16, 78, 89, 90, 91, 92, 93, 97, 135, 136, 138, 215, 216, 218, 219, 221, 223, 268
implicite, 43, 46, 48, 51, 52, 54, 89, 133
intégration conceptuelle, 4, 6, 9, 10, 17, 19, 72, 107, 120, 122, 123, 125, 126, 128, 138, 139, 151, 166, 182, 187, 188, 192, 225, 239, 241, 252, 253, 257, 258, 267, 268
intertextualité, 5, 17, 164, 165, 166, 194, 196, 197, 198, 202, 203, 266, 268

L

linguistique cognitive, 4, 11, 15, 17, 41, 97, 98, 99, 100, 106, 108, 129, 162, 164, 165, 266, 268
locuteur, 12, 13, 14, 16, 19, 20, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 41, 42, 43, 44, 45, 51, 53, 54, 58, 62, 63, 64, 66, 67, 70, 72, 73, 74, 75, 76, 81, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 101, 102, 103, 112, 125, 132, 133, 134, 138, 140, 153, 盼154, 158, 160, 161, 162, 164, 165, 166, 169, 170, 171, 174, 175, 176, 179, 184, 190, 193, 194, 196, 198, 201, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 210, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 220, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 234, 235, 237, 238, 240, 243, 244, 247, 250, 253, 254, 255, 257, 259, 261, 262, 263, 265, 267, 268
locutoire, 78, 89, 90, 215
logos, 19, 21, 164, 192, 199, 217, 228, 229, 230, 234, 235, 238, 268, 269

M

manipulation, 5, 20, 23, 138, 169, 170, 229, 230
marqueurs discursifs, 5, 17, 153, 164, 166, 194, 209, 212, 267
MCI, 9, 10, 19, 33, 35, 103, 104, 105, 117, 119, 133, 135, 137, 138, 139, 162, 165, 185, 196, 197, 198, 201, 202, 203, 222, 223, 249, 250, 251, 254, 258, 267, 268
métaphores, 5, 17, 19, 24, 93, 99, 103, 109, 119, 129, 131, 132, 137, 138, 159, 166, 181, 182, 184, 189, 192, 193, 268

N

noyau métadiscursif, 50, 51

P

pathos, 5, 19, 21, 151, 164, 166, 173, 174, 176, 193, 214, 217, 224, 226, 228, 229, 230, 232, 234, 235, 238, 267, 268, 269
performatifs, 16, 83, 86, 87, 89, 99, 112, 134, 215
perlocutoire, 5, 10, 16, 78, 89, 90, 92, 93, 165, 166, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 221, 222, 223, 268
persuasion, 5, 8, 11, 12, 14, 16, 17, 19, 22, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 34, 35, 56, 93, 107, 128, 140, 147, 150, 151, 163, 164, 165, 166, 169, 171, 176, 177, 193, 197, 199, 201, 203, 205, 212, 213, 215, 217, 218, 220, 222, 223, 224, 228, 229, 230, 234, 235, 237, 238, 247, 266, 268, 269
polyphonie, 44, 46, 67, 196

polysémie, 6, 11, 12, 17, 50, 151, 166, 252, 267

pragmatique, 1, 4, 13, 15, 16, 17, 37, 40, 41, 47, 73, 78, 79, 80, 81, 90, 91, 97, 101, 102, 109, 110, 112, 162, 164, 165, 173, 204, 207, 212, 218, 243, 266, 269, 280

prototype, 9, 13, 33, 77, 94, 99, 103, 104, 105, 166, 244, 248, 249, 250, 257, 259, 262, 267

R

rhétorique, 3, 6, 10, 13, 14, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 31, 35, 41, 42, 58, 59, 64, 68, 81, 131, 164, 166, 181, 197, 199, 200, 228, 229, 234, 247, 266, 269

S

sémiolinguistique, 3, 6, 16, 47, 49, 51, 164, 166, 173, 197, 234, 240, 266

sémiotique, 40, 47, 49, 164, 196, 269

syllogisme, 27, 201

T

techné, 23

Le discours persuasif : analyse pragmatique et cognitive de sermons de pasteurs évangélistes

Résumé

Cette recherche a comme objectif d'analyser le discours persuasif dans le cadre du discours religieux. Notre travail dissèque les outils utilisés par les locuteurs pour persuader les auditeurs à l'appui d'un vaste présupposé théorique. Cette thèse s'appuie sur les propositions d'étude du domaine de la rhétorique, de l'analyse du discours, de la pragmatique et de la linguistique cognitive.

Nous démontrons que ces domaines si différents peuvent être complémentaires dans l'étude des techniques persuasives. Nous avons identifié et analysé certaines opérations cognitives orchestrées par le cerveau humain lors de la persuasion. Ces opérations sont identifiables grâce à des indices linguistiques spécifiques.

L'ossature de cette recherche consiste à expliquer comment est structuré le discours religieux et persuasif et de quelles techniques disposent les orateurs. Grâce aux réponses à ces questions centrales, nous sommes en mesure de connaître plus profondément les astuces du discours de la persuasion qui peuvent être utiles bien au-delà du domaine de la linguistique.

Mots clés

Persuasion, rhétorique, analyse du discours, linguistique cognitive, modèle cognitive idéalisé, sémiolinguistique, interaction, espaces mentaux, ontégration conceptuelle, acte perlocutoire, pragmatique, métaphores, empathie, enallages.

Abstract

This research has as an objective analysis of the persuasive speech in the context of religious discourse. Our work dissects the tools used by speakers to persuade listeners to support a broad theoretical assumption. This thesis is supported on the proposed study area Rhetoric of discourse analysis, pragmatics and cognitive linguistics.

We show that if these different areas can be complementary in the study of persuasive techniques. We have identified and analyzed some orchestrated by the human brain during cognitive processes of persuasion. These operations are identified by specific linguistic cues.

The framework of this research is to explain how the religious structured and persuasive speeches and what techniques have speakers. With answers to these key questions, we are able to know more deeply the tricks of speech of persuasion that can be useful well beyond the field of linguistics.

Keywords

Persuasion, rhetoric, discourse analysis, cognitive linguistics, cognitive model idealized semio-linguistics approach, interaction, mental spaces, blending, perlocutionary act, pragmatic, metaphors, empathy, enallages.