

LE K.-O. VERBAL (U. Windisch)

- Le K.-O. verbal -

Dans un discours conflictuel, il y a toujours le discours de l'adversaire
→ il y a toujours un *contre-discours*

Deux interlocuteurs : - l'adversaire
 - le public-témoin

Objectifs : - Combattre les idées / thèses émises par l'adversaire
 - Faire triompher ses propres idées / thèses
 - Les faire partager au public-témoin

Discours adverse = modifié, faussé, disqualifié

K. - O. verbal = provisoire (l'autre va répondre)

Discours conflictuel: appelle une réponse (l'autre est obligé de répondre)
→ conflit discursif

Communication conflictuelle

- Définie par des rapports inégalitaires et hiérarchiques.
 - Vise à établir de tels rapports inégalitaires et hiérarchiques.
- Relation de domination

Double activité de disqualification par le discours manipulateur

- Disqualification de la personne
- Disqualification de son discours

De plus contestation et disqualification

- Du discours rival.
- De la place ou de la position défendue par l'adversaire.
- De la personne même de l'adversaire

Sujet manipulateur peut en outre :

- Faire porter au sujet qu'il manipule la responsabilité d'un discours que ce dernier n'a pas tenu.
- Le mettre dans une place (politique, idéologique ou autre) qui le met mal à l'aise, qui n'est pas celle qu'il veut occuper.

Toute lutte pour une place ou un discours oscille entre :

- L'autodéfense
- L'attaque de l'autre

NB: - Analyse des réalités sociales par le biais de ses manifestations langagières
 - Formes de langages qu'il faut respecter → les différentes manières de parler.

- Les formes du discours conflictuel -

A. Les marques discrètes

(= moyens de présenter les discussions adverses tout en s'en distanciant) → forme extérieure du discours, aspect statique

1. Le lexique

- Vitupérants (termes injurieux, dévalorisants, péjorés)
- Verbes déclaratifs
- Verbes de jugement (il est faux de dire que..., il est absurde d'affirmer...)
- Diverses formes de la négation
- Propos non assumés (soi-disant, prétendu, présenté comme, contraire à, en apparence)
- Restrictifs (Certes... mais)
- (Intonation)

2. Les marques graphiques

→ Guillemets, tirets, parenthèses, points d'exclamation, points d'interrogation, points de suspension, virgules, majuscules, etc.

Fréquence et apparition simultanées de plusieurs d'entre elles

→ grande probabilité de discours conflictuel.

Le discours conflictuel intègre et rejette à la fois

→ il faut repérer sa dynamique, ses mécanismes de fonctionnement interne.

B. Les stratégies discursives

= Moyen de traiter le discours adverse

(→ l'intégrer en le transformant / le manipulant)

1. Le discours rapporté direct ou la citation

a) La citation d'une autorité légitimée (accent sur le renforcement de sa position)

Vient renforcer la légitimité du dire du sujet manipulateur et va, simultanément contribuer à illégitimer le dire de l'adversaire.

Il y a une "sous stratégie" : marquer la citation (guillemets) tout en l'annulant (en supprimant les deux points) pour mieux l'intégrer à son discours.

b) La citation d'une autorité illégitime (affaiblissement de la position du rival)

→ On tente d'assimiler le discours manipulé à un discours rejeté, et par le rival, et par la très large majorité du public-témoin.

Attention: si l'assimilation est jugée excessive, elle est rejetée en même temps que l'auteur par le public-témoin.

2. Le discours rapporté indirect

On rapporte ce que l'adversaire semble avoir dit et non comment il l'a dit.

Reprendre le discours de l'autre sans le citer permet de le disqualifier plus aisément.

Verbes neutres (dans un premier temps) : *dire, déclarer, penser...*

Plus conflictuel : *prétendre, soi-disant, ...*

3. Les différentes formes de négation et de réfutation

a) La rectification

On cherche à rectifier un *contenu* précédemment asserté par un rival.

b) La réfutation propositionnelle

On cherche à réfuter un énoncé adverse; elle s'accompagne d'une justification ou d'une explication.

c) La réfutation présuppositionnelle

Porte sur les présupposés de l'énoncé contesté. (Présupposés politiques, idéologiques,...)

L'auteur ne veut même pas entrer en matière sur les arguments de l'adversaire; il conteste les fondements mêmes du discours adverse. Tout se passe comme si le locuteur voulait éviter d'entrer dans le jeu de l'adversaire, l'expression "de toute façon" (*quelque... que*) en témoigne.

4. Le démasquage

But : porter le non-dit de l'adversaire au su du public.

→ On veut rétablir la vérité qu'on affirme, vérité occultée par le discours adverse.

5. Le masquage

Chercher à supprimer / taire / masquer les aspects de son idéologie qui ne correspondent pas à la sensibilité du moment.

6. La concession

Adhésion apparente et initiale à quelques énoncés adverses, puis manipulation.

But : ravir le public rival, en faisant semblant de défendre ses arguments.

On fait dire, en conclusion, le contraire aux énoncés adverses.

a) Concession très brève, mais portant sur un contenu essentiel du discours adverse.

b) Suite de véritables assauts contre tous les arrangements de l'adversaire.

→ Ces assauts sont un élément fondamental car la concession n'est qu'une stratégie

7. Ironie et simulation

But : Ridiculiser la personne du rival et son discours.

→ On ne cherche pas à contre-argumenter.

On fait apparaître les autres stupides / ridicules et on se montre soi-même intelligent

→ coup double (= constante dans le discours conflictuel)

Transformation ironique à différents niveaux :

- Sens général du discours de l'autre
- Sens de certains mots-clés
- Forme du discours
- Transcription de certains phénomènes d'intonation ("Ce *génie* politique !")

En général, il y a des marques graphiques : "...", "!", ...

Sinon : simulation (discours adverse = intégré).

→ Il faut une connaissance du contexte et de la situation extralinguistiques.

On fait comme si on était d'accord avec l'adversaire, mais ce n'est que pour mieux le rejeter, en faisant rire.

8. La représentation fantasmatique

Conclusion par une sorte de condensé péjoratif (transformation en un Autre monstrueux).

On reconstruit l'image de l'Autre qui n'a plus rien à voir avec son discours.

→ Moteur du discours conflictuel (≠ discours adverse, mais représentation fantasmatique que le locuteur a, ou veut donner, de l'adversaire)

9. La stratégie de la guerre invisible

La cible (l'adversaire) n'apparaît jamais explicitement.

Le discours prend une forme didactique (vs. conflictuelle)

→ se présente comme purement informatif.

Il faut là encore une connaissance du contexte et de la situation extralinguistique.

- Fonctionnement général du discours conflictuel -

On s'intéresse :

- A l'homme tel qu'il se comporte réellement en société.
- Au langage tel qu'il est effectivement parlé et pratiqué dans la vie de tous les jours.

L'homme est sujet-acteur-social → causalité circulaire

Référence au quotidien

Groupe sociaux / réseaux

Groupe = référence de base : on s'intéresse aux régularités / tendances / dominantes collectives et non pas à la singularité des cas plus particuliers.

Interaction → il n'y a pas de discours premier (toujours en fonction d'autres, pour ou contre).

Plus grande sensibilité aux facteurs qui font varier les comportements qu'aux règles ou aux lois générales → Variation par rapport aux groupes sociaux, contexte, situation, moment, type d'objet
"N'importe qui..."

Mise en scène : tout homme sait jouer des rôles très différents et joue parfois sur l'apparence autant que sur la réalité.

L'optique interprétative nuance et enrichit l'appréhension des réalités sociales, mais attention au risque de relativisme généralisé!

On s'intéresse au *langage en usage* (=> sociolinguistique)

- Sociolinguistique :
- Part du langage quotidien
 - Considère le fait de parler comme une activité
 - = variationniste (nuances du comportement ling. selon les groupes ou réseaux sociaux)

Publics visés = divers → interprétation différente d'un même discours.

L'énonciation

Cherche à repérer :

- Traces / marques sociales, culturelles, politiques, ... que le sujet parlant (= sujet de l'énonciation) laisse dans son discours et qui permettent de le re-connaître
→ le sujet parlant n'est pas extérieur au texte, mais s'inscrit en son sein.
- Type de relation que le sujet parlant entretient avec son propre discours.
→ Le sujet peut assumer ou non son discours, prendre de la distance ou non, ...
- Récepteur = omniprésent dans l'énoncé de l'émetteur
Ecoute = productrice
Récepteur ≠ passif, car l'émetteur tient compte de son écoute pour modeler son message en fonction d'elle.
→ dans l'énoncé de l'émetteur s'inscrit le récepteur, qui motive le message du sujet énonciateur.

Questions de l'analyse du discours (en plus de : *Que dit le texte* de l'analyse de contenu) :

1. Comment est dit ce qui est dit ?
2. Comment fonctionne le texte, quelles stratégies discursives sont mises en œuvre ?
3. Pourquoi ce fonctionnement discursif-là et pas un autre ? (cf. extralinguistique)

Trois autres questions :

- L'argumentation dans le discours quotidien
- Représentations sociales → Identité sociale
(Représentations qu'ont d'eux-mêmes et de leurs interloc. les acteurs de la communauté conflictuelle)
- Affectivité

Argumentation quotidienne:

- Enonciation d'assertion visant à instaurer la discussion et la place de maître de la joute verbale.
- Développer des stratégies discursives qui ont pour objectifs d'augmenter la crédibilité de mon discours ou de ma place.
- Mise en œuvre d'un important travail argumentatif effectué par le biais du langage; le sujet parlant doit s'interroger sur la représentation et sur l'identité sociales de :
 - son adversaire
 - public visé

→ Production langagière en termes de relations entre :

- l'émetteur
- l'interlocuteur / l'adversaire
- le public visé

⇒ Changement de perspective: prise en compte plus marquée du paradigme de l'action.

Activité du sujet parlant : travail argumentatif dans le discours conflictuel.

Procédés argumentatifs et jeux de placement

1. Légitimation et autorités personnelles fondées sur :

a) le vu.

- Souvent pour des cas particuliers/extrêmes, souvent isolés de leur contexte, pris pour faire adhérer le public à la thèse générale.
- Evidences : il suffit de les voir
- Importance du proverbe dans l'argumentation populaire
- La force argumentative d'un fait divers dépend de son pouvoir d'évocation et de son action sur le public-témoin. (NB: pouvoir d'évocation → dynamique de présentification)

b) l'expérience propre du locuteur

- Le concret / tangible / singulier "prennent" mieux dans l'argumentation quotidienne que des visions du monde générales.
- Légitimation par l'expérience et contestation du droit à la parole de l'adversaire.

c) les analogies

- Visent à assimiler le domaine inconnu à un domaine connu pour l'éclairer / le structurer / l'évaluer.

- Induire chez le récepteur une image suffisamment forte de la réalité (p.ex. repoussante) pour augmenter la crédibilité des thèses présentées par le locuteur.
- On joue avec les places / les identités ou les représentations
→ on déplace l'adversaire.

d) Le jeu de placement avec l'interlocuteur

i) Accent mis par le locuteur sur sa propre prise de parole et sa légitimation

→ On met entre parenthèses les discours concurrents susceptibles de s'insérer au même point du débat.

Construction d'une place qui m'autorise à intervenir sur tel ou tel objet.

Quatre insignes de légitimité :

- L'âge: insigne positif avec lequel les locuteurs construisent l'ancrage de leur légitimité.
- La nationalité
- La fonction de porte-parole légitimation en s'annonçant comme représentant de tout un groupe (peut aussi s'imaginer être porte-parole d'une opinion qu'on souhaite être générale dans un ensemble de la population).
- L'indépendance partisane: Le but est de se construire l'image de juge objectif et, par là, s'autoriser à intervenir légitimement dans un débat ("*Je ne fais pas de politique*").

ii) Refus du droit de parole de l'adversaire

= acte de refus du discours de l'adversaire, mais aussi de sa place

= justifié par la non-congruence entre ce que dit et ce que fait l'adversaire.

NB: manque d'expérience concrète de ce dont il est question.

e) La connaissance de la réalité (p. 85)

Argumentations qui se fondent sur le réel

(vs. celles qui fondent le réel à partir de cas particuliers, "vu" / "vécu" singulier)

Effets : - Soit légitimer sa prise de parole (1)

- Soit illégitimer celle de l'adversaire

(1) Deux procédés pour légitimer son droit à la parole :

- en mettant en scène sa capacité de raisonner, montrant sa capacité argumentative elle-même

(beaucoup de "donc", "puisque", "car", "en effet", "par conséquent", ...)

- recourir systématiquement à un langage spécialisé

(lexique avec une certaine technicité, voire scientificité)

But : Se donner une image de compétence (de celui qui sait raisonner, mais en plus, connaît, à la manière d'un spécialiste, ce dont il parle).

En apparence: rien de polémique: didactique et analytique
argumentatif et raisonné

Met l'adversaire dans une place insoutenable, celle de qqn d'incompétent, voire imbécile.

2. Légitimation et autorité du locuteur fondées sur une source extérieure (énoncés rapportés)

a) Source individualisée et citée (cf. discours rapporté direct)

b) Source non individualisée et rapportée en style indirect

Citer = agir sur les rapports de place; me placer tout en déplaçant l'adversaire.

= agir sur les représentations sociales (de moi et que je veux donner de moi) et sur les relations que je cherche à établir avec le public-témoin.

NB: Il existe une pluralité de couches énonciatives :

- Assumées inconsciemment → deviennent ce que le locuteur croit être son propre discours (or aucun discours n'est 1^{er}).
- Consciemment assumées → point de comparaison par rapport auquel le locuteur se situe (citation, discours rapporté).

c) Les on-dit collectifs : proverbes, maximes et sentences

→ Réservoir de citations virtuelles

But: rattacher son argumentation à une sagesse populaire et en tirer profit pour renforcer sa position ou son image dans le jeu des relations avec les interlocuteurs ou le public témoin.

(Ce n'est pas le dire d'une personnalité singulière et reconnue)

Le locuteur fait appel à la "rhétorique du consentement".

→ Collectif au service de l'individuel (après impersonnel au service du personnel).

NB: Il n'existe pas une seule forme d'argumentation qui obéit à des règles canoniques et universelles.

La forme d'argumentation dépend des caractéristiques (sociales, culturelles, langagières) du locuteur.

- *Conflits discursifs et typologie des discours conflictuels* -

Types de discours conflictuels: a) le discours affectif-conflictuel
b) le discours didactique-conflictuel
c) le discours ironique-conflictuel (entre a et b, disc. ludique)

Le discours affectif-conflictuel (a)

Discours très véhément.

Processus de disqualifications en chaîne.

Relations souhaitées, imaginaires ou purement fantasmatiques

S'en prend aux représentations sociales que l'adversaire veut donner de lui-même

→ vise la destruction de leur identité sociale

But = que le public les haïsse / les déteste

→ on veut agir sur les affects

Messages en général courts.

Introduction = minimum (souvent interruption brutale et immédiate du locuteur).

Auteur d'un tel discours possède : - faible maîtrise langagière
- mince pouvoir de contrôle sur son propre langage
- faible distance par rapport à ses propres énoncés

→ Exprime souvent le refus de la réalité, mais l'absence de pouvoir réel sur celle-ci.

Personnification, familiarisation, métaphores médicales

Langage quotidien = subjectif, concret, affectif

Intonation, ellipse, interrogation rhétorique, phraséologie exclamative et affective.

Exagération (affirmations péremptoires, négations/réfutations absolues).

Trois types d'analyses:

- Manière dont est présenté et traité le discours rival
- Type de relations établies entre le sujet manipulateur et le sujet manipulé par l'activité discursive, et le jeu de placement / déplacement
- Moyens langagiers (vocabulaire, procédés discursifs) utilisés pour disqualifier l'adversaire.

Temps argumentatifs:

1. Temps du contextuel
2. Temps du contre-argumentatif
3. Temps de la thèse
4. Temps de l'autorité
5. Temps de la conclusion

- Quelques définitions générales -

Énoncé : Texte réalisé (→ inerte)

Énonciation : - Acte de production d'un texte

- Acte de dynamique et continu qui rencontre la créativité du sujet parlant, sujet qui, à tout instant, modèle son propre énoncé, assume ou non ce qu'il dit...
- Etudes des traces et marques que le sujet de l'énonciation laisse, de lui-même et de ses rapports aux autres, de ses propres énoncés".
- ("Étude des traces de l'inscription des protagonistes du discours et de la situation (spatio-temporelle et condition de production/réception) d'énonciation dans le discours lui-même")

Analyse de contenu : Ensemble de techniques destinées à faire apparaître, dans le "contenu" de diverses catégories de documents écrits, certains éléments singuliers d'où l'on dérive ensuite telle ou telle caractérisation psycho-sociologique de l'individualité concernée (Gardin).

Analyse de discours : Ensemble de disciplines étroitement liées qui, au lieu de replier le langage sur l'arbitraire de ses unités et de ses règles, l'appréhende en le rapportant à des ancrages sociaux, psychologiques, historiques,...

L'analyse de contenu décompose le message pour le recomposer en catégories, et donc ne s'attache pas (ou peu) à sa structure, à son ordre ou à sa cohérence paradigmatique, alors que l'analyse de discours tient pour essentiel la manière dont il est agencé.