

Résumés : ANALYSE DU DISCOURS

Uli Windisch : « Le K.-O. verbal – La communication conflictuelle », L'Age d'Homme, coll. « Cheminements » des pratiques des sciences de l'homme, 1987

I. Objectifs de l'auteur d'un discours conflictuel :

- combattre les idées de son adversaire
- faire triompher ses propres idées
- les faire partager au public-témoin

La communication conflictuelle est d'une part définie par des rapports inégalitaires et hiérarchiques, d'autre part vise à établir de tels rapports inégalitaires et hiérarchiques.

→ RELATION DE DOMINATION

II. Forme du discours conflictuel

a) Les marques discrètes

Peuvent être :

- **Lexicales** : - présence de vitupérants
 - verbes déclaratifs
 - verbes de jugement
 - formes de négation
 - propos non assumés (« prétendu » ; usage du conditionnel etc...)
 - restrictifs (« certes...mais... »)
 - l'intonation

- **Graphiques** :
 - guillemets
 - tirets
 - parenthèses
 - ponctuation
 - usages de majuscules

b) Les stratégies discursives

- 1) **Le discours rapporté direct** : volonté d'insister sur l'authenticité des propos et montrer sa propre crédibilité. On s'efface ainsi

derrière le locuteur cité, pour mieux le mettre en scène. Permet de légitimer son propre discours tout en invalidant celui de l'adversaire.

- **citation d'une autorité légitimée** : contribue à légitimer son propre discours (institution, le Christ etc...)

- **citation d'une autorité illégitime** : contribue à affaiblir le discours rival (ex : les nazis, Satan ...)

2) Le discours rapporté indirect : procédé discursif qui consiste à intégrer un autre discours dans le sien, mais sans le citer avec exactitude. On rapporte ce que l'adversaire semble avoir dit et non comment il l'a dit. Cette reprise du discours de l'autre va de paire avec une volonté de transformation et de manipulation dans le but de le disqualifier.

3) Les différentes formes de négation et de réfutation :

- **la rectification** : on cherche à rectifier un contenu préalablement asserté par un adversaire (« ne pas...mais... »)
- **la réfutation propositionnelle** : on cherche à réfuter un énoncé adverse («..., oui ou non ? »)
- **la réfutation présuppositionnelle** : on réfute les postulats sur lesquels se base le discours adverse.

4) Le démasquage : vise à porter le non-dit au sus du public. Elle sert au sujet parlant à rétablir la vérité qu'il affirme occultée par le discours adverse.

5) Le masquage

- 6) La concession** : l'aspect conflictuel réside dans l'adhésion apparente et initiale à quelques énoncés adverses et dans leur manipulation ultérieure. On concède pour mieux agresser.
- 7) L'ironie et la simulation** : Avec l'ironie, on traite le discours adverse sur le mode ludique, on veut ridiculiser à la fois la personne et le discours de son adversaire. (réécriture du discours adverse). L'ironie peut porter sur le sens du discours de l'autre, le sens de certains mots-clés, la forme du discours ou encore la transcription de certains phénomènes d'intonation. La simulation est de l'ironie sans que des marques graphiques soient présentes. La connaissance du contexte est donc indispensable à la détection d'un discours ironique.
- 8) La représentation fantasmatique** : reconstruction d'une image de l'autre qui n'a plus aucun lien avec le discours de ce dernier (condensé péjoratif).
- 9) La stratégie de la guerre invisible** : nature différente de la simulation en le fait que l'adversaire n'apparaît jamais explicitement. Formellement, ce type de stratégie reste didactique, l'opposé du discours conflictuel, il se présente comme purement informatif (exemple du chef de parti). Il s'agit d'un autre cas où la connaissance du contexte et de la situation extralinguistiques est nécessaire pour percevoir son caractère conflictuel.

III. Le fonctionnement général du discours conflictuel

La présence de règles, d'une structure, n'exclut nullement une certaine liberté et des possibilités de choix de la part du locuteur.

Au niveau le plus général, qui est celui du mode de traitement global du discours adverse, le locuteur a le choix entre, au moins, trois modes de traitement très différents.

- 1) Le mode argumentatif (qui consiste à évaluer en termes de Vrai/faux le discours adverse à l'aide d'un langage analytique et didactique)
- 2) Le mode normatif, qui se contente de jugements de valeur
- 3) Le mode ludique, qui consiste à jouer avec les énoncés adverses

1) Changement de perspective (du chercheur)

A) Dans les sciences sociales

a) retour du paradigme de l'acteur

En réaction contre les abus des grands systèmes théoriques, tels que marxisme, structuralisme, etc...L'Homme n'est pas un jouet entre les mains d'une structure ou d'une infrastructure, il devient un sujet-acteur social, à la fois acteur et sujet déterminé socialement. Acteur en cela qu'il agit, pense, parle. L'Homme est autant action et production que reproduction sociale, plus ou moins passive et impuissante. Mais l'homme agit toujours plus ou moins en fonction de son univers socio-culturel, en fonction des caractéristiques

sociales de son groupe d'appartenance ou d'identification. Dans les sciences du langage, dire, c'est faire.

Dans le discours conflictuel, le sujet manipulateur **effectue** un travail langagier.

b) référence au quotidien

Données plus spontanées et brutes produites par l'homme de tous les jours. Le chercheur essaie de s'effacer derrière les activités effectives de l'homme en société (= tentative d'exploration de 80-90% du social considéré comme encore inexploré aujourd'hui).

c) passage de la notion de « classe sociale » à celle de « réseau » ou « groupe »

VS mythification de la notion de « classe sociale ». La notion de réseau s'applique davantage à notre SA actuelle. Chaque homme reste tributaire de son milieu social, mais de plus en plus d'activités se développent en dehors de ces groupes ou à cheval sur plusieurs groupes. Chaque dispose, de plus en plus, dans sa vie quotidienne, d'un ensemble de réseaux particuliers, sectoriels, sensoriels et fonctionnels.

(Ex : vidéoclubs ou clubs informatiques). Un réseau se construit (// côté **acteur** du sujet-acteur social).

→ Ces changements de paradigme modifient complètement notre vision du monde, en plus de compléter notre analyse sociale, produisent une révolution dans la manière d'appréhender le monde social.

d) l'interaction

Passage d'une relation à deux termes (Sujet→Objet) à une relation à trois termes (Sujet individuel→Sujet social→Objet). Le sujet-acteur social est un sujet en interaction constante avec les autres hommes.

e) des grands nombres aux études de cas approfondies

Passage du quantitatif au qualitatif qui vient compléter ce dernier. Cela implique une limitation du nombre de cas pris en considération.

f) les variations, les situations, le contexte

Davantage de sensibilité aux facteurs qui font varier les comportements individuels qu'aux règles et aux lois générales. Aux variations entre groupes sociaux s'ajoutent des variations suivant le contexte, la situation, le moment.
*« N'importe qui ne pense et ne dit pas n'importe quoi, n'importe comment, à n'importe qui, n'importe quand, n'importe où, à n'importe quelle fin et avec n'importe quel effet, »

g) la mise en scène

Tout homme sait jouer des rôles différents, et joue parfois sur l'apparence autant que sur la réalité. Le discours conflictuel suppose une mise en scène et une lutte pour être reconnu.

h) l'optique interprétative

On retrouve des variations, mais dans l'interprétation de la réalité sociale, et cela par les acteurs sociaux eux-mêmes. On cherche à montrer la multiplicité des interprétations possibles à, partir d'un même fait, événement ou situation.

Le risque encouru est celui d'un relativisme généralisé. On peut l'éviter en contextualisant et en situant socialement les diverses interprétations.

L'interprétation de la réalité sociale, comme sa représentation, est une activité sociale, c'est-à-dire fonction des divers facteurs sociaux, facteurs qui peuvent être identifiés et définis.

B) Dans les sciences du langage

→ Changements dans la manière d'appréhender le langage

a) caractéristiques d'une approche sociolinguistique

Comme pour les changements relevés pour les sciences sociales, le passage de l'analyse linguistique à l'analyse **sociolinguistique** inclut les changements suivants :

- elle se base sur le langage quotidien
- parler = activité
- variationniste puis qu'elle s'intéresse aux nuances du comportement langagier en fonction de facteurs sociaux
- cherche à préciser les facteurs qui expliquent ces variations et interactions sociales en appliquant la formule guide*.

- S'attache à des situations langagières limitées mais les analyse de manière prolongée et approfondie.

- Mise en scène dans le langage // mise en scène dans le social

b) Changements spécifiques dans la manière d'appréhender le langage

L'étude de l'énonciation cherche à mettre en évidence le sujet parlant comme un homme concret inséré dans une réalité sociale donnée, donc à repérer :

- Les traces et les marques sociales (le sujet de l'énonciation) qui permettent de reconnaître le sujet parlant → caractéristiques linguistiques et extra-linguistiques
- Le type de relation entre le sujet et son propre discours (assumé ou non ; prise de distance émotionnelle ou non etc...)
- Le rôle du récepteur

Thèmes fondamentaux

→ **la question de l'argumentation** dans le discours quotidien : quelles sont les stratégies de crédibilisation utilisées pour faire valoir son discours et par la même occasion affaiblir celui de l'adversaire ? L'argumentation quotidienne comme assertions, stratégies discursives, travail argumentatif par le biais du langage

→ **la question des représentations sociales** (et celle de l'identité sociale) : quelle représentation sociale a-t-on de son adversaire ?

→ **la question de l'affectivité** (« style discursif affectif-conflictuel ») : quelle représentation sociale (ou identité sociale) a-t-on du public visé ?

→ interrelations(réelles, souhaitées, imaginaires) entre émetteur, récepteur et public-témoin

2) Le retour de l'acteur à travers l'activité argumentative

Quel travail argumentatif le sujet parlant effectue-t-il pour légitimer et renforcer sa propre place ? (→ dimension **relationnelle** du discours conflictuel comprenant à la fois le déplacement de l'autre **et** le renforcement de sa propre position).

Ces procédés argumentatifs peuvent être de deux types :

A) Légitimation et autorité personnelles fondées sur :

- le « vu » : souvent des cas particuliers et extrêmes qui servent de procédés argumentatifs en vue de faire adhérer le public-témoin à des thèses générales (procédé par inférence→rechercher à partir du cas particulier la loi ou la structure qu'il révèle). Son but est de mobiliser chez le public-témoin des souvenirs ou images d'autres cas analogues, créant pas là même une dynamique de présentification, mettant ces faits à l'avant-plan de la conscience et empêchant l'auditeur de les négliger.
- l'expérience propre : justification de son propre droit à la parole (« savoir » de quoi l'on parle).

- les analogies : assimilation d'un domaine inconnu à un domaine connu du réel afin de structurer et d'évaluer cet inconnu et d'induire chez le récepteur une image suffisamment forte de la réalité (attirante ou repoussante) afin d'accroître la crédibilité des thèses défendues par le locuteur. (//jeu sur les places, identités et représentations).

→argumentation qui fonde la structure du réel = cas particuliers qui fondent la perception sociale du locuteur

- le jeu de placement en relation avec l'interlocuteur :
 - l'accent mis sur sa propre prise de parole : acte de « prise de pouvoir », attirer l'attention sur soi constituant une mise entre parenthèses du discours de l'autre. Le « droit » à la parole demande à être « légitimé » et peut l'être des manières suivantes :
 - ✓ l'âge
 - ✓ la nationalité (allant souvent de pair avec l'âge)
 - ✓ la fonction de porte-parole (imaginée ou non), on parle « au nom de... » dans le but d'occuper une place désirée ou une place réelle (//représentations, rapport de force symbolique, exemple : porte-parole de la majorité, la clairvoyance, l'objectivité etc..)
 - ✓ l'indépendance partisane (//objectivité)
 - Le refus du droit à la parole de l'adversaire : réfutation à la fois du droit à la parole de l'adversaire mais également de sa place (souvent en jouant sur le hiatus entre le dire et le

faire de l'adversaire). Cette stratégie est fondée sur la structure du réel : on s'attaque d'abord à l'image que veut donner de lui-même l'adversaire en le confrontant à ce qu'il **fait**

- la connaissance de la réalité : se prouve de deux manières :
 - en mettant en scène sa capacité de raisonner, d'argumenter
(abondance de marques linguistiques de type puisque, car, donc, etc...)
 - en recourant à un langage spécialisé dans le but de se donner une image de compétence.
- l'adoption d'un point de vue particulier : le sujet parlant n'argumente pas seulement en fonction de ses propres représentations mais également en fonction de celles qu'il attribue au public-témoin.

→ stratégies argumentatives fondées sur la structure du réel

B) Légitimation et autorité fondée sur celle d'une source extérieure

- source individualisée et citée
- source individualisée et rapportée en discours indirect

→ argumentation fondée sur la connaissance du réel

- les « on dit » collectifs, proverbes, citations de type religieux, bibliques etc... : sentences exprimant « le général », elles reprennent, synthétisent et extrêment ce qui a déjà été dit. On cherche à fondre son propos dans le « nous collectif », à jouer sur une source de légitimité collective, donc communément admise.

→ argumentation fondée sur une source extérieure, qui généralement, se suffit à elle-même

IV. Conflits discursifs et typologie des discours conflictuels

Notons qu'à l'intérieur d'un même discours, on peut retrouver deux ou plusieurs types de conflits discursifs.

On distingue trois grands types :

1) Le discours affectif-conflictuel

- très grand nombre de marques discrètes
- présence de relations imaginaires, souhaitées ou de représentations fantasmatisques
- volonté d'agir sur les affects
- la longueur des messages (courts la plupart du temps), à l'inverse, les lettres proches du discours logique ne sont jamais très courtes.

- l'introduction des messages : peu d'introduction de politesse, souvent entrée en matière brutale de la part du locuteur.
- L'auteur d'un discours à dominante affective possède un mince pouvoir de contrôle sur son propre langage, une faible distance par rapport à ses énoncés.
- Très grand nombre d'images et de figures symbolisant l'imaginaire collectif : personnifications, familiarisations, métaphores médicales, guerrières, animales, l'idée de propriété, de miroir et de monstre.
- Exagérations (par opposition à l'atténuation, l'euphémisation)
- Abondance d'exclamations, d'adjectifs et de « dislocation du langage »

2) le discours ironique-conflictuel

- Usage de l'antiphrase (par exemple, emploi de termes valorisants alors qu'on veut exprimer la dépréciation)
- Inversions sémantiques
- Comparaisons ironiques
- Des modalisateurs viennent renforcer des expressions hyperboliques et exagérées (évidemment, en effet, certes, bien entendu etc...)
- Usage de la rhétorique du consentement
- Prise de distance avec l'énoncé adverse
- Usage de l'atténuation en vue de mettre en évidence certaines choses

3) le discours didactique-conflictuel

- Le sujet parlant agit avec et sur le langage, cherche à maîtriser et contrôler son activité langagière en fonction de buts et d'intentions.
- Le mode argumentatif est le mode de controverses scientifiques qui jugent du degré de vérité/fausseté des énoncés concurrents
- Le **but profond** du message se trouve généralement à la fin de celui-ci
- La progression de l'argumentation didactique-conflictuelle peut être qualifiée de linéaire. L'enchaînement des arguments suit un processus continu qui va de l'exposé des faits contextuels à une prise de position plus ou moins modérée du sujet énonciateur, sans rupture de registre énonciatif ; on reste dans le didactique ou l'argumentatif, et non l'ironique ou l'affectif.
- En apparence, l'auteur donne une démonstration logique et étayée, construite indépendamment de toute volonté d'influencer autrui ; mais la visée sous-jacente consiste, simultanément, à élaborer une vision péjorée du discours adverse et à faire adhérer le public-témoin à ses propres thèses (sans que cet objectif n'apparaisse).

