

Ethos, Pathos et Logos dans les débats argumentés en classe

Yasmine DAHOUM

**Sous la direction de
Mme Nassima AMARI***

Résumé :

Une recherche en cours qui porte sur l'argumentation dans les débats en classe et plus précisément la place de la rhétorique dans le discours des étudiants nous permettra de mettre en lumière l'usage, la forme et les effets des arguments d'Aristote: le pathos, l'éthos et le logos employés par les étudiants lors d'un débat argumenté en classe.

Les étudiants, et dans un cadre formel (en classe), usent de tous les procédés oratoires et rhétorique afin d'imposer leur opinion et d'apporter l'adhésion à leur auditoire.

En effet, dans le présent travail, nous avons mis le point sur le pathos montré/exprimé et le pathos visé/suscité où nous avons pu en dégager deux types : pathos négatif et pathos positif.

S'agissant d'un type d'argument très fréquent, l'éthos dans notre corpus se caractérise par son usage discursif individuel et collectif. Ainsi, nous avons signalé le recours à l'éthos explicite par certains étudiants.

Enfin, concernant le troisième type d'argument, nous avons mentionné l'usage des deux composantes du logos distinguées par Aristote, à savoir : l'exemple et l'enthymème.

Mots clés : Rhétorique, Argumenter, Stratégies pathétiques, stratégies éthiques, stratégies logiques, émotions, raison.

Introduction :

L'objet de cet article est de s'interroger sur la place des trois types d'arguments dans la Rhétorique d'Aristote (Ethos, Pathos et Logos) lors d'un débat argumenté autour d'un sujet donné.

L'expérimentation a été réalisée en classe de première année universitaire au département de français – Université d'Alger 2.

Les enjeux de l'argumentation sont clairs et essentiels : défendre un point de vue, emporter l'adhésion, influencer une décision, convaincre... Argumenter et débattre sont des exercices récurrents en classe et notre objet porte sur le repérage et la description de procédés rhétoriques mis en œuvre par les étudiants.

L'argumentation constitue probablement une de nos activités langagières les plus fréquentes. Dès trois ans, les enfants argumentent, ils sont capables de prendre en compte les intérêts de leur interlocuteur pour obtenir ce qu'ils veulent (persuader leurs parents de les laisser sortir, de leur acheter quelque chose...). Mais nous pensons qu'au fil du temps ces mêmes enfants apprennent à argumenter d'une façon plus élaborée. C'est-à-dire, pour répondre à leurs objectifs, ils mettent en œuvre des arguments susceptibles d'être acceptés en faisant appel aux valeurs culturelles, religieuses partagées par le locuteur et son interlocuteur, au contre-arguments ou de toute autre forme de négociation indiquant que le locuteur prend en compte les arguments qu'on pourrait lui opposer.

Théorie de la rhétorique :

Dans l'Antiquité, l'argumentation est associée à la rhétorique, ou l'art de bien parler pour convaincre, et à la dialectique, ou l'art de discuter, et c'est dans les tribunaux où on voit le plus son utilisation. La rhétorique est très ancienne et a vu le jour au cinquième siècle avant Jésus-Christ. Introduite par le Sicilien Corax, la rhétorique est traditionnellement définie comme « l'art de convaincre » (Amossy, 2010 [2000] : 11). Perelman et Olbrechts-Tyteca (1979 : 7) mentionnent à cet effet que l'objet de la rhétorique des Anciens était, avant tout, l'art de parler en public de façon persuasive : elle concernait donc l'usage du langage parlé, du discours, devant une foule réunie

sur la place publique, dans le but d'obtenir l'adhésion de celle-ci à une thèse qu'on lui présentait.

À ses débuts, la rhétorique était surtout l'objet des philosophes. La discipline va connaître une grande évolution avec l'arrivée d'Aristote. Ce dernier est le véritable vulgarisateur de la rhétorique puisqu'il se présente avec une vision systématique du sujet, analyse le champ de la rhétorique et l'étend « au-delà du domaine judiciaire, à tous les lieux où l'on a recours à l'argumentation, là où traditionnellement, les technologues la cantonnaient au tribunal et les platoniciens à la discussion philosophique » (Breton et Gauthier, 2000 : 21-22). Ainsi, Aristote fait évoluer la discipline et la « présente comme une rhétorique du raisonnement plutôt qu'une rhétorique des passions » (Breton et Gauthier, 2000 : 21). Une nouvelle définition de la rhétorique voit alors le jour, permettant de ce fait de recentrer cette discipline.

La particularité de la rhétorique d'Aristote repose surtout sur trois formes de preuves et deux types d'arguments. La trilogie des preuves comprend l'ethos, ou le caractère de l'orateur, le logos, ou le contenu du discours même et, enfin, le pathos, ou les passions de l'auditoire. Ces trois notions joueront un rôle important dans l'évolution de l'argumentation. Également, pour Aristote, le logos comprend uniquement deux types d'arguments : l'exemple et l'enthymème. Pour Robrieux (2000 : 192), l'exemple se présente comme « un cas particulier, soumis à l'auditoire en vue d'étayer une thèse, voire de contribuer à la fonder ». L'argumentation par l'enthymème, quant à elle, consiste en une sorte de syllogisme lacunaire, dans lequel les éléments ne sont pas tous présents puisqu'aussi bien la prémisse majeure que la conclusion peuvent être tronquées (Amossy, 2010 [2000] : 112).

Présentation et recueil du corpus :

Fiche descriptive :

Corpus : des enregistrements

Nombre d'étudiants : 44 étudiants

Nature de la classe : apprenants de même âge.

Durée de l'expérimentation : 7 séances de 1h 30 min en 4 mois.

- Présentation de la classe

La classe qui a été choisie pour cette expérimentation est une classe de 1^{ère} Année universitaire au Département de français à l'Université d'Alger 2. Elle est de dominante féminine, puisqu'elle compte vingt-neuf filles et onze garçons. Les étudiants qui viennent des quatre coins du pays forment un groupe hétérogène.

➤ Déroulement de la séance :

L'enseignant propose aux apprenants des thèmes à caractère polémique à propos desquels ils doivent interagir entre eux en utilisant les différentes stratégies argumentatives (ils étaient choisis dans les grands sujets de société, à titre d'exemple : la polygamie, l'argent fait le bonheur, la peine de mort, l'égalité entre homme et femme, le travail de la femme, l'Homme est libre.....).

Le choix des thèmes proposés est fait en fonction du caractère tranché des deux opinions « pour » ou « contre » que chacun d'entre eux autorise et la discussion ne commence que lorsque chaque étudiant indique le thème qu'il préfère traiter.

L'enseignant doit former des groupes de 2 ou 3 étudiants et attribuer chaque opinion à un étudiant. Les membres du groupe se forment et se réunissent séparément et seront chargés, pendant une vingtaine de minute, de mettre en commun leurs arguments puis d'élaborer une stratégie argumentative.

L'enseignant, qui jouera le rôle de l'animateur, a tous les pouvoirs sur la forme et sur le déroulement de la conversation.

Les étudiants disposeront de 4 à 5 minutes pour chacun. Tour à tour, chacun d'eux défend avec des arguments appropriés, l'opinion qui lui a été attribuée.

Le débat :

Une fois les dix minutes accordées au groupe achevées, l'enseignant lance le débat, où l'ensemble des étudiants peut intervenir, exposer ses idées, controverser et débattre.

➤ Les enregistrements :

En ce qui concerne la méthode d'approche que nous avons adoptée pour faire l'enregistrement des prestations des apprenants consiste à laisser le magnétophone devant les

locuteurs en leur expliquant qu'ils seraient enregistrés. Ce travail de dépouillement exige plusieurs heures d'écoute et de transcription, cette dernière met en relief les pauses et les phrases incomplètes.

Les différents enregistrements ont eu lieu, essentiellement, entre la troisième et la septième séance, soit de février à Avril 2016.

Au moment de la constitution de notre corpus oral, nous nous sommes concentrée sur deux formats : les passages lors desquels les étudiants doivent présenter leur thèses et ceux lors desquels ils discutent avec leurs camarades, c'est-à-dire les débats.

En ce qui concerne le premier format, nous avons recueilli 1h 30 minutes d'enregistrement (5 à 6 minutes pour chaque étudiant). Pour le second format, nous avons recueilli 3h d'enregistrement, pour un total de 270 minutes.

- Transcription du corpus

Nous précisons que nos enregistrements ont été réalisés dans une situation formelle c'est-à-dire en salle de cours. Ceci nécessite, d'abord, un recueil des dialogues de classe, ensuite une analyse de contenu des transcrits.

Les corpus oraux ont pour particularité d'avoir des données primaires (les enregistrements) auxquelles s'ajoutent des données secondaires (les transcriptions) nécessaires à leur exploitation.

Certes il est bien difficile de rendre compte des phénomènes oraux comme déjà le prouvent les multiples manières de transcription, mais nous nous efforçons de résoudre la transposition d'une écoute attentive.

Pour faciliter la lecture, c'est la transcription orthographique qui est choisie ; parfois la transcription phonétique est utilisée entre crochets quand la transcription orthographique est trop loin de ce qui est entendu.

- Le logiciel utilisé :

La transcription a été réalisée à l'aide du logiciel Audacity 1.3¹. Il 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 chercheur puisse réaliser un travail sérieux.

Analyse du corpus :

Nous débuterons l'analyse de notre corpus par le repérage des stratégies pathétiques, puis nous nous intéresserons aux stratégies éthiques et aux stratégies argumentatives logiques.

1- Le pathos

Tout procédé visant à susciter l'émotion de l'énonciataire relève de la stratégie pathétique. Il s'agit par exemple de l'utilisation de procédés d'amplification (comme la description hyperbolique, le recours à l'énumération et la répétition).

Aristote définit les passions comme étant des agents de variation du jugement des auditeurs :

« Les passions sont les causes qui font varier les hommes dans leurs jugements et ont pour conséquences la peine et le plaisir, comme la colère, la pitié, la crainte, et toutes les autres émotions de ce genre, ainsi que leurs contraires. » (1378 [1960] :p. 60).

Dans notre corpus, les étudiants ont choisi des sujets à fort caractère polémique et suscitant des émotions tel que : le meurtre par compassion et l'euthanasie, la peine de mort, la polygamie...

Nous citons les exemples suivants :

« si le malade ne guérira jamais, pourquoi le faire attendre et le laisser subir des douleurs atroces que ça soit au niveau physique ou moral ».

« L'euthanasie figure-toi c'est pas seulement la fin d'une vie mais c'est une libération que ça soit pour le malade ou pour ses proches qui souffrent de le voir ainsi ».

L'objectif est de susciter chez les interlocuteurs la pitié en mettant en avant la souffrance des malades et de présenter cet acte (l'euthanasie) comme humain et une forme de miséricorde.

Exp:

« ce sont pas les gens compétents les gens honnêtes qui dirigent notre pays c'est un système pourri c'est la mafia qui règne dans notre pays ».

En parlant de la situation socioéconomique du pays, le locuteur cherche à susciter la colère mais aussi un sentiment d'insécurité (la peur) pour inciter ses camarades à aller voter et choisir les personnes qui conviennent.

- **Pathos exprimé et pathos visé :**

Dans le présent travail, il ne s'agit pas de distinguer entre l'émotion ressentie par les débatteurs et l'émotion exprimée dans le discours (un point tant évoqué par les psychologues), mais plutôt de mettre en évidence l'émotion exprimée ou montrée et l'émotion visée et suscitée à des fins argumentatives persuasives.

Exp:

« Ahh..TU PARLES DES MEDECINS LA.....
je t'avoue que j'ai pas tout compris !!!
désolé ça doit être la faim qui me remonte au cerveau
si tu parles des médecins c'est un meurtre encore plus grave
car ils ont fait le serment d'hypocras qui stipule qu'il sont là pour sauver des vies et pas pour tuer!! »

Dans l'exemple précédent, l'émotion montrée par l'interjection « AHH » est la surprise et l'étonnement. Mais également, l'étudiant en criant a fait savoir son état de colère et d'énervement.

Il s'agit bien d'un pathos marqué et construit par le discours.

Exp :

« Vous auriez votre bébé hospitalisé, sous respirateur, et souffrant à cause d'une maladie incurable. Lorsque vous seriez vers lui et qu'il vous regarderait avec ses petits yeux suppliants et pleins de larmes et que le moindre mouvement le fasse souffrir le martyr combien de temps pensez-vous tenir comme ça, à le regarder souffrir et pleurer? Wellah c'est dur dur réfléchissez en votre âme et conscience et donnez-moi une réponse sincère Vraiment sincère, je ne veux pas de paroles en l'air »

L'étudiante vise à susciter la pitié et l'empathie. Elle a utilisé la description et la répétition pour susciter la peur et la crainte en s'imaginant d'être dans la même situation.

Exp :

« oui je sais ça fait mal après tous ces bouquins lus pour rien de soudainement découvrir qu'on t'a menti mais va demander des comptes a ceux qui t'ont bourré la tête de fausses histoires si ça se trouve tu es même berbère ...t'as pas honte ! »

➡ Emotion visée : la honte

- Pathos positif et pathos négatif :

En analysant les discours des étudiants, nous avons repéré deux types d'émotion : positives et négatives. Ces dernières sont les plus fréquentes dans notre corpus.

Les émotions positives sont les émotions dites agréables telles que : le bonheur, le contentement, l'enchantement, la fierté, l'euphorie, la joie, le ravissement, le plaisir et le désir.

Exps :

« Je suis calme
je voulais juste savoir d'où venait ce droit de la vie et de la mort?
désolée si j'étais un peu.... »

« je suis très contente pour toi parce que enfin t'as commencé à être positive » contentement.

Les émotions négatives sont désagréables comme : le chagrin, le désespoir, la haine, la honte, l'énervement, le mécontentement, la peine, la colère, la pitié, la rage, la peur et la tristesse.

Exp :

« Franchement c'est le genre de sujet qui me fatigue et me dégoûte → Emotion exprimée : le dégoût.

« malheureusement nous avons perdu nos principes »

→ tristesse

Nous estimons que le repérage des émotions dans notre corpus a été réalisé à l'aide des verbes, des adjectifs, des interjections et du débit.

2- L'ethos :

Relevant de la stratégie éthique, les procédés mis en œuvre par l'énonciateur pour se concilier avec la bienveillance de l'énonciataire, pour lui plaire, le charmer sont des stratégies de séduction par exemple mais aussi des stratégies tonales².

« On persuade par le caractère, quand le discours est de nature à rendre l'orateur digne de foi, car les honnêtes gens nous inspirent confiance plus grande et plus prompte sur toutes les questions en général, et confiance entière sur celles qui ne comportent point de certitude, et laissent une place au doute. Mais il faut que cette confiance soit l'effet du discours, non d'une prévention sur le caractère de l'orateur. [...] c'est le caractère qui, peut-on dire, constitue presque la plus efficace des preuves. » (Aristote, 1356 [1932] : pp. 76-77).

2- 1- Ethos discursif et ethos pré-discursif (préalable) :

L'ethos discursif décrit par Aristote correspond aux « mœurs oratoires » de l'orateur, à l'image qu'il donne de lui à travers son discours, par la façon même dont il exerce son activité oratoire. L'ethos pré-discursif renvoie quant à lui, à la réputation de l'orateur, à ses actions passées, à ses « mœurs réelles » ; il précède ainsi l'activité oratoire de l'orateur et n'est pas construit par elle.

B. Gibert (*La Rhétorique ou les règles de l'éloquence*), cité par Duteil-Mougel (2005), explique la distinction entre « mœurs oratoires » et « mœurs réelles » :

« Nous distinguons les mœurs oratoires d'avec les mœurs réelles. Cela est aisé. Car qu'on soit effectivement honnête homme, que l'on ait de la piété, de la religion, de la modestie, de la justice, de la facilité à vivre avec le monde, ou que, au contraire, on soit vicieux, [...], c'est là ce qu'on appelle mœurs réelles. Mais qu'un homme paraisse tel ou tel par le discours, cela s'appelle mœurs oratoires, soit qu'effectivement il soit tel qu'il le paraît, soit qu'il ne le soit pas. Car on peut se montrer tel, sans l'être ; et l'on peut ne point paraître tel, quoiqu'on le soit ; parce que cela dépend de la manière dont on parle. »

Exp :

« c'est pas possible de donner la même éducation aux garçons et aux filles... vous m'imaginez madame avec un tee-shirt rose et faire ces manières »

« mis à part leur caractère faible, elles ne peuvent jamais être comme LES HOMMES »

Cet étudiant refuse l'idée de ne pas distinguer entre les garçons et les filles et à travers son discours ironique, il a montré un caractère d'un macho et d'un énergumène (comme l'a désigné une participante) qui gesticule dans tous les sens refusant l'égalité entre les filles et les garçons.

Exp :

« la première caractéristique du féminisme est la misandrie

les féministes ont délaissé tout bon sens, ils vouent une haine acerbe à l'homme et le jugent comme un être vil et cause de tous les problèmes de l'humanité.

Il ne s'agit pas de positionner avec ce courant car ces mêmes gens proposent pour résoudre les problèmes de la terre de tuer 90% de la population masculine »

L'exemple précédent représente l'image d'un antiféministe. A travers ses arguments, l'étudiant remet en cause les principes et les revendications de ce mouvement.

Le recours à l'éthos consiste pour l'orateur à se montrer sous un jour favorable ; il doit chercher à plaire à son auditoire et doit chercher à transférer la confiance que l'auditoire lui accorde, sur le propos qu'il défend et essaye d'incarner dans son discours les vertus qui inspirent la confiance publique.

Tout en se basant sur l'exemple, l'étudiant n'a pas évoqué les vrais principes du mouvement féministe tel que l'égalité entre les deux sexes, de même il n'a pas essayé de les réfuter, chose qui aurait pu lui donner une image négative. Afin d'étayer sa thèse tout en gardant une image favorable, il a montré que les féministes constituent un danger et le mouvement se fonde sur des idées destructrices.

2-2- L'éthos collectif

L'éthos collectif est l'image du groupe. Avec cet ethos, les membres du groupe ou du mouvement peuvent s'identifier et à l'aide de cet ethos, ils se positionnent par rapport aux autres groupes.

« L'éthos collectif correspond à une vision globale, mais à la différence de l'éthos singulier, il n'est construit que par attribution apriorique, attribution d'une identité émanant d'une opinion collective vis-à-vis d'un groupe autre » (Charaudeau, 2005 : 90).

Exps :

« puisque je suis kabyle et je ne peux me marier qu'avec une kabyle »

Il s'agit d'un éthos collectif ou d'un éthos d'un groupe relatif à la région ou à l'appartenance sociale : kabyle, algérois. A travers son discours, cet étudiant a montré une idéologie collective propre à sa région et son refus de se marier avec une arabe est dû à son appartenance et aux principes de sa tribu ou de sa région.

« les Algériens sont connus ils sont très nerveux »

La nervosité est un caractère partagé et propre aux Algériens.

« nous sommes croyants et on peut pas décider de mettre fin à notre vie c'est HRAM »

En effet, l'éthos collectif consiste en l'élaboration de traits caractéristiques propres au groupe, à savoir l'apparence, le langage, les valeurs et les croyances, les manières et les habitudes.

2-3- Ethos discursif explicite :

Dans son discours, l'énonciateur et afin d'impressionner l'auditoire met en valeur son expérience et ses mérites. Il se met en avant, parle de lui, évoque sa condition sociale, ses origines, ses actions passées et ce faisant détourner l'éthos rhétorique puisqu'il ne s'agit à proprement parler ni d'un ethos discursif ni d'un ethos pré-discursif.

Maingueneau affirme à ce propos que : « *la rhétorique antique entendait par éthos les propriétés que se confère implicitement les orateurs à travers leur manières de dire : non pas ce qu'ils disent explicitement sur eux-mêmes mais la personnalité qu'ils montrent à travers leur façon de s'exprimer* » (Maingueneau, 1993 :137).

L'opposition entre *dire* et *montrer* est fondamentale. Maingueneau insiste sur le fait que l'*ethos* n'est pas attaché au sujet réel mais au sujet dans l'exercice de la parole.

Exps:

« moi je suis franc et j'ai peur de personne »

Dans cet exemple, il ne s'agit pas de déterminer l'image que l'orateur s'attribue à lui-même par la façon dont il parle ou encore l'apparence que lui confère son débit, son intonation et ses arguments mais plutôt une affirmation qu'il a pu faire sur sa propre personne dans le contenu de son discours.

« j'ai une grande expérience dans le domaine de l'informatique, j'ai déjà travaillé dans un cyber-café, et je sais de quoi je suis en train de parler »

Il s'agit là d'un éthos exprimé explicitement, on ne le distingue pas à travers le discours. L'étudiant exprime son aptitude et débute son argumentation par son propre éloge en mettant en valeur son expérience et ses connaissances.

« c'est encore moi, matérialiste, spirituel ou autre, chaque individu est différent de l'autre et agit selon ce qui lui semble bon. Tout dépend de sa conception et la manière dont il voit les choses. Oui, je suis favorable pour l'euthanasie et je ne peux cependant étayer mon point de vue mais ce que je sais c'est qu'il n'est pas admissible de laisser perdurer une personne que l'on aime dans la souffrance ».

Dans notre corpus, nous avons remarqué que plusieurs étudiants ont eu recours à l'éthos explicite en avançant leurs arguments comme une sorte de justification de leur positionnement.

2-4- Le discours rapporté au profit de l'éthos positif :

Le recours aux discours d'autrui est significatif en ce sens où ces discours donnent, certes, du poids à leurs propres discours, mais leur confère surtout une certaine légitimité. Le discours rapporté, sous toutes ses formes, permet au locuteur de se doter d'un éthos particulier, il favorise une « évaluation » positive.

Exps :

- Dieu est juste et il éprouve ce qu'il aime

« layokallifoallahonafsanillawosahalaha ma
kassabtwaalayha ma iktassabat »

Sourate2- 286. « Allah n'impose à aucune âme une charge supérieure à sa capacité. Elle sera récompensée du bien qu'elle aura fait, punie du mal qu'elle aura fait [...] »

Dans le but de persuader leurs condisciples, et pour donner plus de poids à leurs discours, les débatteurs ont souvent recours aux discours d'autrui. Ces derniers sont donc utilisés comme des arguments d'autorité.

- le messenger d'Allah a dit :

« ajaban li
amrialmumininnamrohkulluhlahokhayrwalayssadhali
ka li
ahadillalilmumininnasabathosaraashakarfakankhayran
lahwainnasabathodarraasabarfakankhayranalah »

« L'affaire du croyant est étonnante, tout ce qui lui arrive est un bien pour lui. S'il lui arrive une chose qui le réjouit et qu'il remercie, c'est un bien pour lui ; et s'il lui arrive un mal et qu'il patiente, c'est un bien pour lui. Et ceci n'est que pour le croyant ». (Rapporté par Mouslim).

Citer le Coran, les hadiths (des arguments d'autorité) ou même rapporter les propos des différents savants peut donner une image positive aux locuteurs, et ce, aux yeux de leurs interlocuteurs.

3- Le logos

L'argumentation fondée sur des formes topiques et le recours aux figures non-tropes telle l'argumentation par l'exemple,

l'argument ad hominem, et aussi l'utilisation des procédés argumentatifs relèvent de la composante logique.

Aristote considère que toute argumentation repose fondamentalement sur l'induction et le syllogisme, qui sont représentés respectivement sous l'exemple et l'enthymème.

3-1- Argumentation par l'exemple

L'exemple est une composante importante du logos : Aristote la considère notamment comme l'un des deux procédés argumentatifs fondamentaux.

Nous considérons dès lors que le choix de l'exemple n'est jamais fortuit. Vincent (1994 : 95) affirme à ce sujet que « *le locuteur est lié à l'exemple qu'il sélectionne. Il doit assumer la validité argumentative autant que la pertinence discursive* ». Également, « *le choix de l'exemple, en tant qu'élément de preuve, engage l'orateur, comme une espèce d'aveu. On a le droit de supposer que la solidité de la thèse est solidaire de l'argumentation qui prétend l'établir* » (Perelman et Olbrechts-Tyteca, 2008 :475).

Exp :

« la chirurgie esthétique peut être vraiment bénéfique, par exemple corriger un petit défaut comme la forme du nez les oreilles décollées ».

Cet exemple sert à renforcer l'idée que le recours à la chirurgie esthétique est bénéfique mais également salvatrice pour l'égo.

« ce qu'il faut savoir c'est que l'euthanasie a deux formes, elle est soit active soit passive. Par exemple les injections qui conduisent immédiatement à la mort ça c'est la forme active. Pour la forme passive il peuvent par exemple arrêter le traitement ou bien les appareils ».

L'exemple dans ce cas est utilisé pour éclaircir les notions citées (euthanasie passive ou bien active) et préciser l'idée (on peut opter pour la deuxième forme).

« aujourd'hui dans le bus les filles sont restées debout alors que les jeunes étaient tous assis tranquillement sans aucun gêne, les jeunes d'aujourd'hui ils sont pas galants du tout ».

La participante a avancé un exemple concret pour défendre son point de vue. Elle fait donc référence à un fait ou à un phénomène déjà vécu sur lequel elle se fonde en vue de convaincre l'autre.

Considérant les trois rôles que joue l'exemple dans les énoncés cités précédemment, à savoir l'illustration, l'éclaircissement et la concrétisation, il contribue à conférer davantage de crédibilité et de poids au processus d'argumentation. Il s'agit d'un outil incontestable dans la construction du logos par les débatteurs.

3-2- Argumentation par l'enthymème :

Selon Aristote, Il y a deux types d'enthymème.

A- Enthymème démonstratif :

L'enthymème démonstratif sert à expliquer l'existence ou non d'un fait ou d'une idée, il « *conclut de prémisses sur lesquelles on s'accorde* ».

Exp :

« le meurtre par compassion c'est pas un crime, le but est de soulager une souffrance qui rend la vie insupportable »

« la liberté permet aux jeunes d'être autonome et responsable. Si un individu est privé de sa liberté ou bien on lui réduit sa liberté, c'est faire de lui un citoyen lâche et peureux ».

B- Enthymème réfutatif :

Il sert à réfuter les idées de l'adversaire et en tire donc ses conclusions. Pour Aristote : « *la différence est la même que dans la dialectique entre la réfutation et le syllogisme* ».

Exps :

E1 : « il faut être à la mode puisque elle permet d'exprimer sa personnalité »

E2 : « ce que tu portes maintenant reflète ta personnalité ? non cette mode nous a été imposée »

E2 refuse l'argumentation de E1 en prouvant sa fausseté. Il s'agit d'un processus d'invalidation.

E1 : « on devrait avoir le droit de mourir digne

E2 : digne pas assassiné

E1 : ta question est trop dure, je ne sais pas si c'est humain et déontologique de laisser une personne souffrir beaucoup de maux incurables. Hmmm je suis incapable de le savoir

Aider quelqu'un à mourir ce n'est pas assassin

E2 : aider quelqu'un à mourir c'est pas digne d'un humain aussi »

Exp :

E1 : « En fait je parle pour les deux car le racisme peut exister des deux côtés malheureusement mais certain c'est juste pour garder ses origines, ils ne veulent pas de mélange.

E2 : Ah oui c'est tout à fait ça, c'est un peu le côté royal comme les rois et les reines non ? »

Il s'agit d'une réfutation implicite. L'étudiant réfute l'argument avancé par son camarade en utilisant un discours ironique.

Conclusion :

Nous considérons que la volonté de convaincre et de persuader peut se manifester par des moyens divers (auxiliaires modaux, connecteurs interphrastiques, modalités appréciatifs...) et par toutes sortes de techniques, verbales et non verbales.

Les étudiants ont eu recours à des techniques manipulatoires, les mêmes que celles qui sont dénoncées dès les débuts de la rhétorique par Aristote. La séduction démagogique, l'agression verbale, la disqualification agressive de l'opinion opposée, le recours à l'évidence assénée, viennent ainsi en lieu et place de l'argumentation. Ce recours pourra se combiner avec un effet de

genre, les garçons se réservant la menace, les filles la séduction et la démagogie.

* Université d'Alger 2
dahoumyasmine@gmail.com

Bibliographie

AMOSSY, R (éd). 1999. *Image de soi dans le discours : La construction de l'éthos*. Genève : Delachaux et Niestlé.

AMOSSY, R. 2010 [2000]. *L'argumentation dans le discours*. Paris : Colin.

ARISTOTE. [1932]. *Rhétorique I, 1356a*. Paris : Les Belles Lettres.

ARISTOTE. [1960]. *Rhétorique II, 1378 a*. Paris : Les Belles Lettres.

PERELMAN, C et OLBRECHTS-TYTECA, L. 2008 [1958]. *Traité de l'argumentation : la nouvelle rhétorique*. Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles.

BRETON, P & GAUTHIER, G. 2000. *Histoire des théories de l'argumentation*. Paris, Éditions La découverte.

CHARAUDEAU, P. 2005. *Le Discours politique : Les Masques du Pouvoir*. Paris : Vuibert.

CHAUVIN-VILENO, A. 2002. « *Ethos et texte littéraire. Vers une problématique de la voix* », *Semen* [En ligne], mis en ligne le 30 avril 2007, consulté le 20 octobre 2016. URL : <http://semen.revues.org/2509>

DUTEIL-MOUGEL, C. 2005. *Les mécanismes persuasifs des textes politiques, Corpus*. [En ligne], mis en ligne le 01 septembre 2006, consulté le 18 novembre 2014. URL : <http://corpus.revues.org/357>

GARCIA-DEBANC, C. 1980. « *Argumenter à l'oral : de la discussion au débat* » in *Pratiques*, 1980/10, no 28, Argumenter, Metz : CRESEF, pp. 95-124.

- MAINGUENEAU, D. 1993. *Le contexte de l'œuvre littéraire. Énonciation, écrivain, société*. Dunod.
- ROBRIEUX, J-J. 2000. *Rhétorique et argumentation*. Paris. Nathan.
- SENGER, J. 1967. *L'art oratoire, Que sais-je ?* Presses Universitaires de France. Paris. 1967, p.13.
- SOREZ, H. 1995. *Prendre la parole*. Paris : HATIER.
- VINCENT, D. 1994. « *Le recours à l'exemple dans la langue spontanée* ». Travaux de linguistique, vol. 28, p. 93-111.

¹Ce 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.

²Ton adopté par l'énonciateur, qui lui permet de se positionner vis-à-vis de son auditoire.