

Les formes de persuasions dans le discours de Greta Thunberg

Forms of persuasion in Greta Thunberg's speech

Formy perswazji w przemówieniu Gretty Thunberg

Résumé : Cet article examine les formes de persuasion du discours de Greta Thunberg et les critiques de ce discours dans des textes journalistiques en ligne. Trois niveaux discursifs sont distingués : le *logos*, l'*ethos* et le *pathos*, ainsi que les quatre éléments du discours persuasif, c'est-à-dire : l'exorde, la narration, la confirmation et la péroraison. En analysant le discours (aussi sur vidéo pour étudier le langage non verbal), nous montrons le déséquilibre entre les trois composantes de la triade persuasive ainsi que les éléments du discours dont certains sont qualifiés de formules du pathos. En guise de conclusion, nous affirmons que le discours et la perception de ce discours, très controversé, n'en reste pas moins persuasif grâce à certaines composantes.

Mots clés : discours écologique, formules du pathos, persuasion, triade persuasive

Abstract: This article examines the forms of persuasion in Greta Thunberg's discourse and its critique in online journalistic texts. Three discursive levels are distinguished: *logos*, *ethos* and *pathos*, as well as the four elements of persuasive discourse, i.e. *exordium*, narration, confirmation and peroration. By analysing the speech and its visual recording (to also study her non-verbal language), we show the imbalance between the three components of the persuasive triad. A study of various elements of the speech, some of which are qualified as formulas of pathos is also included. In conclusion, we argue that Greta Thunberg's discourse and its very controversial and somewhat mixed reception is nevertheless persuasive thanks to certain components.

Key words: ecological discourse, formulas of pathos, persuasion, persuasive triad

Abstrakt: Artykuł analizuje formy perswazji w dyskursie Gretty Thunberg oraz krytykę jej przemówienia w tekstach dziennikarskich dostępnych online. Wyróżnia się trzy poziomy dyskursywne: *logos*, *ethos* i *pathos*, a także cztery elementy dyskursu perswazyjnego, tj. *exordium*, narrację, potwierdzenie i zreasumowanie. Analizując przemówienie w wersji tekstowej oraz nagrania wideo (w celu zbadania języka niewerbalnego), pokazujemy brak równowagi między trzema składnikami triady perswazyjnej. Poddane analizie zostają także elementy przemówienia, w których znajdziemy formuły patosu. W podsumowaniu potwierdzamy, że pomimo kontrowersji i mieszane go odbioru dyskurs Gretty Thunberg jest perswazyjny dzięki pewnym jego komponentom.

Słowa kluczowe: dyskurs ekologiczny, formuły patosu, perswazja, triada perswazyjna

À l'heure où les problèmes environnementaux font quotidiennement la une des journaux, l'on peut être interpellé par les moyens persuasifs employés par les auteurs afin d'amener le lecteur/l'interlocuteur à adopter une position. Une réflexion à partir d'articles trouvés dans la presse francophone numérique permettra de s'interroger sur les mécanismes persuasifs. À cet effet, des articles disponibles en ligne ont été retenus sur les sites des quotidiens disponibles en ligne tels que *Le Monde*, *Le point*, *France24*, *TF1 info*¹ ainsi que la transcription du texte (traduit en français) visionnable sur le site *Youtube*².

How dare you? Ce qui se traduit vers le français comme : « Comment osez-vous ? ». C'est avec cette question qu'a débuté son discours Greta Thunberg, l'icône emblématique de la rébellion contre le réchauffement climatique lors du sommet pour l'écologie (organisé par l'ONU) le 23 septembre 2019. Elle mobilise, influence des générations et influe sur les déclarations et actions de certains hommes politiques, dirigeants économiques et autres citoyens. Quelles formes de persuasions Greta Thunberg (désormais GT) emploie-t-elle pour convaincre et avoir un tel impact ? Cette adolescente suédoise élue personnalité de l'année 2019 par le *Time* convainc, influence, convertit, ennue et dérange par les formes de ses apparitions, ses gestes, son langage, sa voix, ses mimiques, ses vêtements et ses coiffures. Dans ce texte, une analyse des modalités de la persuasion sera présentée ainsi qu'une comparaison de la perception de ces formes relevées dans lesdits quotidiens en ligne.

La triade persuasive

Le discours persuasif date de l'Antiquité et naquit avec les grands créateurs de la rhétorique Aristote et Platon ; ce discours avait déjà pour but de manipuler l'auditoire. C'est ainsi qu'Aristote distingue et propose le *triangle persuasif* qui se décompose en trois éléments : le *logos*, l'*ethos* et le *pathos* ; chacun d'eux remplit une fonction spécifique composant les trois grandes dimensions de la rhétorique :

- *Logos*, du grec classique signifie une parole ou la parole, et le rôle qu'elle assume. Platon lui donne le sens de raison organisatrice. Le *logos* s'avère polysémique et *complexe* :

Pour la quasi-totalité des sens de *logos* qui y figurent, on peut relever la coexistence de deux sèmes correspondant aux deux valeurs de base dégagées pour le verbe *legô* : un sème « parole, langage » et un sème « assemblage » : un *logos* suppose toujours, d'une façon ou d'une autre, un item langagier *complexe*. Conformément à l'ordre d'assemblage signalé *supra*, il faut ajouter que l'item composé est toujours *supérieur* au niveau du mot : *logos* peut désigner beaucoup de choses, mais jamais un mot (Hdefonse, Lallot, 2017 : 76).

¹ Une dizaine d'articles ont été récoltés ; une sélection représentative pour l'analyse a été établie et est présentée ici.

² <https://www.youtube.com/watch?v=W4e5l-XUmfl>, consulté le 21 décembre 2022.

Il s'agirait donc d'un nombre d'arguments émis par le locuteur en faveur d'une thèse, celle que celui-ci défendrait ; en d'autres termes, une argumentation composée de données afin de souligner, valider voire justifier de la vraisemblabilité d'une thèse et/ou recherche.

- *Ethos*, c'est-à-dire, l'image et la crédibilité de l'auteur des énoncés sont les références. Sont pris en compte la manière de se présenter au public, de s'exprimer, la richesse et la variété du langage de l'orateur ; ici, non seulement les termes employés mais aussi la prosodie, les gestes et l'attitude – le langage non verbal, l'image que représente la personne construisent l'*ethos* que les interlocuteurs se font de l'orateur. En somme, non seulement les compétences de l'énonciateur mais ces actions linguistiques et extralinguistiques font de lui un orateur.
- *Pathos* renvoie aux émotions, fait appel à l'empathie ; c'est grâce au *pathos* qu'un lien affectif se tisse entre l'orateur et ses interlocuteurs. Une once d'irrationalité peut transparaître dans le *pathos* en vue d'atteindre un plus large public.

Aby M. Warburg (Knape, 2008 : 59) parle de « formules du *pathos* » et ajoute qu'il s'agit d'« un trésor de formes et des principes de l'ordre phrastique. Une maxime morphologique [...] marque de son empreinte l'expression de l'émotion tragique » (Warburg cité par Knape, 2008 : 60). Conçues en analogie avec la langue, ces *formules* seraient vraisemblablement des « formes de mots » comme les nomment Joachim Warburg (ibid.), il les définit grâce au terme grammatical de « superlatifs de la langue des gestes ». Pour être concises, ces *formules* sont des éléments – « mots primitifs de la langue des gestes » (Knape, 2008 : 61) dont le sens sémiotique, changé arbitrairement par le contexte, révèle des émotions. Approche qui nous semble logique, si l'on considère le point de vue de Claude Lévi-Strauss (1971 : 617), lorsqu'il dit que « les distinctions binaires [...] n'existent pas seulement dans le langage humain », c.à.d. les émotions transparaissent plus souvent par le langage non verbal que les énoncés. Or, la binarité ou l'opposition reposent sur la perception de la congruence visuelle ou, au contraire, sur un contraste visual, comme le souligne Warburg (Knape, 2008 : 61–62) ; il appelle ce phénomène la *polarité* sémantique des expressions visuelles. Pour approfondir un peu l'approche de Warburg, Knape explique qu'il prend en compte, en analysant les *formules de pathos*, l'empreinte ou l'héritage, c'est-à-dire, comme dans la théorie de la *memoria* d'Aristote ou de Quintilien, Warburg affirme que les idées, les sensations sont enregistrées – *ad vitam æternam*, dans la conscience. Ce sont les « empreintes des impressions maximales exercées sur l'âme (les engrammes) » (Knape, 2008 : 63) appelées aussi des empreintes cognitives.

Comment Warburg explique-t-il le processus de « l'empreinte » ? Il s'agit d'une part de « l'héritage » de l'homme, de l'autre de son « *pathos* individuel » actuel. « L'héritage » de l'expression est à la fois biologique, génétique, et ancré dans la tradition culturelle (ibid.).

D'ailleurs, à propos de la tradition culturelle, pour Warburg les *formules du pathos* sont aussi des signes de communication hérités et qui renvoient au milieu duquel on est issu. L'on pourrait les appeler des *préconstruits culturels*, c'est-à-dire des énoncés, empreints de la culture de l'orateur, participant activement dans le processus de communication dans le

dessein d'impacter, d'influer et persuader le destinataire. Le but de ce processus est d'avoir une forte incidence afin de façonner les pensées du destinataire en se rapprochant de lui.

À ce niveau, il est important de se poser une question : est-il possible de percevoir des signes visuels composés d'éléments – les *formules du pathos* ou *préconstruits culturels* qui servent à exprimer et/ou susciter des émotions chez le destinataire ? Nous essayerons de répondre *infra* à cette question.

Le discours persuasif

La nature persuasive du discours, dont les idées constituent le fond de la rhétorique, nous renvoie à l'Antiquité. Les finalités cicéroniennes de l'éloquence *docere necessitatis, delectare suavitatis et movere (flectere) victoriae*³ mettent en exergue la structure du discours grâce à laquelle le sens peut se construire. Le célèbre *instruire, plaire et émouvoir*, auquel est souvent ajouté *édifier* : « instruire (comme l'éloquence académique), convaincre (comme l'éloquence délibérative) ou émouvoir (comme l'éloquence judiciaire), elle doit aussi édifier » (Armogathe, 2008 : 45) – c'est un art oratoire avec une rhétorique appropriée. Mais, dans quel sens approprié et approprié à qui ? Ce serait une rhétorique rassemblant les éléments, les traits caractéristiques ou particuliers au domaine et au discours donnés ; cela veut dire que le discours persuasif se compose d'éléments intrinsèques aux énoncés et à l'auteur qui le prononce afin d'obtenir des effets (persuasifs) sur les destinataires. Gilles Declerq (1992 : 158-159) parle de « Partitions oratoires » de Cicéron :

- L'*exorde* – c'est la partie du discours qui sert à capter l'attention des auditeurs. L'exorde et la bienveillance se rallient bien, et le succès de tout discours commence par la *captatio benevolentiae* (la recherche de la bienveillance) car il s'agit d'attirer l'attention des auditeurs. Ce moment clé sert à établir un contact positif et attirer la sympathie étant donné que cette introduction, le plus souvent brève, va permettre à l'auteur de justifier sa prise de parole et convaincre ses auditeurs.
- Grâce à la *narration*, les faits qui doivent être réels peuvent être exposés, introduits et développés dans le discours. La narration raisonnée de l'auteur sert à convaincre les auditeurs. C'est aussi ce qui se cache derrière le « je » ou les autres intrusions de l'auteur.
- La *confirmation* permet à l'auteur d'exposer ses arguments à l'aide de preuves. Elle s'oppose à la réfutation ; la confirmation réfute les contrarguments de l'adversaire.
- La partie finale du discours la *péroraison* – c'est en quelque sorte une conclusion, un résumé. La péroraison sert à récapituler les points traités et développés dans les énoncés. Mais, selon Declerq (1992 : 159), elle ne devrait pas être comparée à une conclusion car son but est d'éveiller les passions « en touchant l'âme, [la péroraison] doit rendre le discours convaincant. Elle produit son effet par le choix des mots et par le fond ».

³ *De doctrina christiana*, IV, 19, 38. Marc Fumaroli, *L'Âge de l'éloquence. Rhétorique et « res literaria » de la Renaissance au seuil de l'époque classique*, Genève, 1984, 2002. Cité dans Félix Herrero Salgado, *La oratoria sagrada en los siglos XVI y XVII Madrid*, t. 1, 1996, p. 165. Cfr., du même auteur, *Aportación bibliográfica a la oratoria sagrada española*, Madrid, 1971.

Ces quatre éléments constituent l'*ordre du discours* – sa disposition ou la manière dans laquelle il est exposé (Pachocińska, 2000 : 37), que nous nommons l'*ordre proposé*.

Le rôle de l'énonciateur

Michel Pécheux (1975 : 143) dit que l'énonciateur est dominé par la formation discursive de son discours. Cela veut dire que l'énonciateur est obligé de suivre des contraintes discursives, qu'il devient dépendant de ses opérations discursives ; d'ailleurs, Pécheux parle d'une « forme d'assujettissements » (ibid.) et ajoute : « les mots, expressions, propositions, etc., changent de sens selon les positions tenues par ceux qui les emploient » et que « le sens n'existe pas en soi-même » (op. cit., 144). En d'autres termes, l'énonciateur incite l'autre – son interlocuteur, à faire ce qu'il (l'énonciateur) suggère de faire.

Le rôle du destinataire

Le rôle du destinataire c'est adhérer au discours énonciateur.

Francis Jacques (1975 : 29) explique que le rôle de l'énonciateur impose une réalité et un sens à son discours de sorte que le destinataire a l'impression que c'est lui qui le dit ; le destinataire doit se sentir comme l'actant implicite dudit discours. D'un autre côté, il se voit comme l'actant explicite, c'est-à-dire, celui qui est interpellé voire nommé par l'énonciateur.

En somme, les rôles de l'énonciateur et du destinataire pourraient se résumer ainsi :

L'indice substantiel (constitutif) de l'énoncé, c'est le fait qu'il s'adresse à quelqu'un, qu'il est tourné vers l'allocutaire (...) À qui s'adresse l'énoncé ? Comment le locuteur (ou le scripteur) perçoit-il et se représente-t-il son destinataire ? Quelle est la force d'influence de celui-ci sur l'énoncé ? (Bakhtine, 1984 : 303).

Greta Thunberg entre les lignes

Force est de reconnaître que le discours de GT⁴ n'a rien d'un discours d'adolescente et/ou de négociatrice. Tout d'abord, le ton accusateur contre les dirigeants et une société d'opulence est clair, surtout lorsque la jeune activiste suédoise dit:

- (1) *Comment osez-vous ?*
- (2) *Vous avez volé mes rêves et mon enfance avec vos paroles creuses.*
- (3) *Des gens souffrent, des gens meurent.*
- (4) *Des écosystèmes entiers s'effondrent, nous sommes au début d'une extinction de masse.*

⁴ Discours disponible sur : <https://www.youtube.com/watch?v=W4e5I-XUmfI>, consulté le 7 décembre 2022.

Ces énoncés sont ces premiers propos ; l'introduction au discours prononcé devant les dirigeants de l'ONU est pleine de rage comme son langage non verbal. En effet, GT assise sur une chaise face à ses interlocuteurs tient dans sa main gauche quelques feuilles qui n'est autre que son discours sur lequel elle y jette un coup d'œil de temps en temps ; elle tremble, sa main droite fait de petits mouvements (verticaux) avec l'index pointé vers le public – doigt accusateur ? Il faut croire que oui, puisqu' « il montre la direction, désigne, accuse, dénonce, tire sur la gâchette. C'est le doigt de l'agressivité » (Merle, 2018 : 103).

L'*ethos* qu'elle devrait représenter, c'est-à-dire une jeune adolescente suédoise de 16 ans n'est pas celle que l'on voit – GT est en colère, elle est stressée, elle est au bord des larmes et semble éviter les contacts visuels, même si elle regarde droit et, de temps à autres, balaye la salle du regard. Ici, ses compétences linguistiques et extralinguistiques (cfr. l'*ethos*) sont affublées d'une *formule du pathos* par son émotion tragique qui n'est autre que : *How dare you? Comment osez-vous ?* qui, peu importe dans quel contexte cette phrase/question est et sera prononcée nous rappellera *ad vitam æternam* comme le déclare Warburg (dans Knape, 2008 : 63) les propos de GT.

Ensuite, elle construit son discours sur *instruire* et *emouvoir*. L'ordre proposé suit celui de Declerq (cfr. 2. Le discours persuasif) puisque grâce à l'exorde, GT a touché l'âme (Pachocińska, 2000 : 36), elle a donc capté et attiré l'attention des auditeurs.

Supra, nous disions que l'exorde servait à établir un contact positif, à attirer la sympathie. Or, si l'on prend en compte les propos des journalistes, GT a plutôt attisé la colère et l'incompréhension comme le démontre les extraits du Monde⁵ qui dit qu'elle « s'en est pris aux chefs d'État et de gouvernements présents ». L'article de France24⁶, lui, souligne que le discours de GT « est l'un des plus percutants que l'adolescente de 16 ans ait prononcé depuis son arrivée ». De plus, dans le même article, une citation de GT est relatée : « ils n'ont pas tenu leurs engagements »⁷ et le journaliste (non cité) renforce les énoncés de GT en la nommant « l'égérie suédoise du climat ». Pour ces derniers énoncés, une incertitude règne : GT est-elle une égérie – ce qui est assez positif, ou est-elle accusatrice lorsqu'elle dit que les dirigeants « n'ont pas tenu leurs engagements » car ce discours est « percutant » comme le souligne le journaliste. Sachant que de l'adjectif *percutant* émane une connotation négative (*qui produit un choc psychologique*, Le Larousse en ligne), nous estimons qu'ici l'exode est partiellement remplie, *i.e.* GT **attire** l'attention et non la sympathie des journalistes.

La narration et la confirmation sont réalisées juste après, lors de son discours, quand GT semble plus calme lorsqu'elle présente les faits et les recherches de scientifiques quant au réchauffement climatique. Elle essaie de convaincre par la narration raisonnée et confirme ses propos à l'aide de preuves scientifiques des experts du *Groupe d'Experts Intergouvernemental sur l'Évolution du Climat* (GIEC). Puis, GT reprend son rôle d'énonciatrice pour inciter à agir lorsqu'elle dit « ces chiffres sont trop inconfortables et vous n'êtes pas assez matures pour les exprimer ». Dans ces propos, GT retourne la critique et emploie l'argument *âge*,

⁵ Disponible sur : https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/23/ouverture-du-sommet-de-l-ONU-sur-l-urgence-climatique_6012719_3244.html, consulté le 7 décembre 2022.

⁶ <https://www.france24.com/fr/20190923-greta-thunberg-ONU-climat-enfance-jeunes-reves>, consulté le 7 décembre 2022.

⁷ Cette citation se trouve plus loin dans le même article ; une annotation indique que GT a prononcé ces mots « en marge du sommet sur le climat de l'ONU ».

i.e. qu'elle est souvent qualifiée de trop jeune (d'enfant, d'adolescente) pour pouvoir comprendre ce qu'elle dit ; par conséquent, elle met en exergue le manque de maturité des dirigeants et ainsi, les met au même niveau qu'elle. De plus, le *logos* et l'*ethos* pointent dans ces quelques mots : l'âge est un argument employé par les dirigeants et elle le bafoue, ce qui va lui servir à apporter de la véracité à sa thèse – l'âge ne joue plus le rôle important que les dirigeants lui octroient et, de la sorte, elle renforce sa crédibilité.

Dans la partie suivante, elle s'en prend aux dirigeants sur un ton accusateur, acerbe et vindicative :

- (5) *Vous nous avez laissés tomber.*
- (6) *Mais les jeunes commencent à comprendre votre trahison.*
- (7) *Et si vous choisissez de nous délaisser, je dis que nous ne vous pardonnerons jamais.*

Après ces propos, GT est applaudie. De nouveau, la jeune suédoise, avec ces brefs propos pleins de colère, laisse transparaître ses émotions. Ces phrases sont, selon nous, des *formules de pathos* ; effectivement, elles sont chargées d'émotions et, comme vu *supra*, influent et persuadent puisqu'elle est applaudie. Pour répondre à la question : est-il possible de percevoir des signes visuels composés d'éléments (des *formules du pathos*) ? il nous convient d'affirmer car 1) les applaudissements ; 2) GT, de nouveau, laisse transparaître ses émotions : elle tremble, sa voix tremble et sa main droite est agitée, ce sont des éléments visuels comprenant des composantes du *pathos*.

Par ailleurs, juste après, elle ajoute une phrase qui revêt des menaces :

- (8) *Nous ne vous laisserons pas vous en tirer.*

Ces énoncés ont été repris dans l'article du Monde, sous la même remarque vue *supra*, GT « s'en est pris aux chefs d'État et de gouvernements présents ». La péroraison commence avec cette phrase (8) et finit avec

- (9) *Le changement arrive que cela vous plaise ou non.*
- (10) *Merci.*

La récapitulation qu'exige la péroraison est floue dans ces trois phrases ; cependant, l'impact de ces énoncés semble avoir été réel : GT est de nouveau applaudie, certains l'acclament. Comme l'a dit Declercq (1992 : 159 ; cfr. 2. La péroraison), elle devrait « toucher l'âme et rendre le discours convaincant » ; les mots de GT sont bien choisis et ont pour dessein éveiller des émotions, le cas échéant.

En outre, nous avons vu *supra* que l'énonciateur devrait suivre des contraintes discursives et devenait dépendant de son discours ; Pêcheux (cfr. 2.1) parlait de « forme d'assujettissements » que nous voyons dans le langage non-verbal (les acclamations, les hochements de têtes – signes approbateurs) qui laisse transparaître une forte relation voire exhorte entre GT et ses interlocuteurs. L'énonciatrice a donc bien incité l'autre, *i.e.* ses interlocuteurs à faire ce qu'elle suggérait de faire et eux, du moins en partie, ont adhéré à son discours. Jacques (1975 : 29) disait que l'énonciateur devait imposer une réalité et donner un sens

à son discours afin que l'interlocuteur ait l'impression que c'est lui l'énonciateur – GT a réussi, puisque sur la vidéo, l'on peut voir 3 personnes assises aux côtés d'elle⁸ et deux sur trois semblent très convaincues : ce sont les actants implicites.

Discours persuasif ou non ?

Les discours étudiés de Greta Thunberg comprennent-ils réellement des formes de persuasion ? Sachant qu'elle a dû se plier aux exigences d'une intervention à l'ONU dont la durée est limitée à huit minutes maximum (la sienne est de quatre minutes et dix secondes) et que les discussions post-discours sont exclues, il convient de dire que Greta Thunberg présente plutôt ses arguments de manière unilatérale et sur un ton vindicatif (7) et (8). D'autre part, Ruth Amossy (2011 : 16) nous rappelle que l'argumentation d'un discours « [...] se manifeste aussi bien sous forme de discours à visée de persuasion, que dans la dimension argumentative d'un discours qui n'entreprend pas expressément de persuader ; [...] comporte un dosage variable d'appel à la raison et de recours au sentiment », c'est bien ce qu'a révélé l'analyse et qui a été mentionné plus haut : GT essaie de persuader avec son comportement (langage non verbal – *ethos*) et son discours (ses postulats corroborés par lesdites études scientifiques – *logos*). Même si, le discours de GT paraît obéir aux quatre éléments de l'*ordre du discours* (Pachocińska, 2000 : 37), il est difficile de deviner et/ou de distinguer les arguments vérifiables des formules toutes faites qu'elle présente de manière assez troublée afin justement de déconcerter ses destinataires. Ainsi, l'*ordre proposé* est propre à son énonciatrice. D'ailleurs, ce discours qualifié de *percutant*⁹ a éveillé des réactions extrêmement violentes « Avant, ce n'était qu'un bruit de fond. Dorénavant, cette musique lancinante s'est transformée en vociférations : haro sur Greta Thunberg ! »¹⁰. GT dérange – elle passe de « symbole de la jeunesse mondiale »¹¹ en personne hostile qui « a suscité comme jamais un déluge d'accusations, d'insultes et de commentaires, au mieux ironiques et au pire injurieux »¹² en cinq jours seulement.

Ce qui dérange le plus c'est a) sa jeunesse – argument pris pour accuser son manque d'expérience alors qu'elle, elle en tire avantage ; b) son autisme Asperger ou plutôt la manière dont il est exposé

[...] le jeunisme fait des ravages chez les bien-pensants. En révélant son lourd dossier psychiatrique, ses parents en ont fait un bouclier humain inattaquable.

⁸ Les auditeurs dans la salle sont peu visibles et de dos, ce qui ne nous permet pas de voir et/ou étudier leurs comportements.

⁹ <https://www.france24.com/fr/20190923-greta-thunberg-onu-climat-enfance-jeunes-reves>, consulté le 7 décembre 2022.

¹⁰ https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/28/greta-thunberg-l-icone-climatique-qui-dechaine-la-vindict_6013397_3244.html, consulté le 7 décembre 2022.

¹¹ https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/23/ouverture-du-sommet-de-l-onu-sur-l-urgence-climatique_6012719_3244.html, consulté le 7 décembre 2022.

¹² https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/28/greta-thunberg-l-icone-climatique-qui-dechaine-la-vindict_6013397_3244.html, consulté le 7 décembre 2022

Mettre en avant des enfants présentant une souffrance est répugnant, mais d'une efficacité redoutable¹³.

De surcroît, son discours non expert est moqué, récrié et invalidé d'office.

L'écologie est un sujet trop sérieux pour être confié à des enfants perturbés. L'urgence climatique est une réalité. Il n'y a plus que Donald Trump pour en douter encore. Mais par pitié, laissons parler les grandes personnes, celles qui ont étudié la question et qui proposent des solutions, pas des jérémiades¹⁴.

De plus, les arguments qui se répètent sont ceux c) du ton de ses discours : accusateur, vindicatif, belliqueux et d) de l'émotivité ; Wagener (2020 : 14) parle d'*appel à l'émotion* et de *parole non rationnelle* :

les formules rhétoriques de Greta Thunberg procéderaient uniquement par références émotionnelles ou sentimentales, empêchant toute discussion rationnelle concernant le changement climatique. Ce faisant, ses propos prendraient une place trop importante dans l'espace médiatique, privant les destinataires d'échanges scientifiques.

Mais, somme toute, n'est-ce pas le but de GT ? Après avoir vu ses propos, analysé la vidéo de son discours, le destinataire lambda est ému, se sent actant implicite et peut voire souhaite se transformer en actant explicite comme ces « seize jeunes, dont Greta Thunberg, ont par ailleurs annoncé une nouvelle offensive [...], en dénonçant l'inaction des dirigeants »¹⁵ ou ces « nuées d'adolescents subjugués par ses abjurations aéronautiques rechignent à prendre l'avion. Le vendredi, suivant les préceptes de Greta, ils déambulent dans les rues avec des pancartes au lieu d'aller en cours »¹⁶. Les *formules de pathos* de GT taxées de « formules choc et phrases réutilisables dans la sphère médiatique » (Wagener, 2020 : 15), choquent, émeuvent, dérangent, éveillent de fortes critiques : « louche, irrationnelle, illettrée, ridicule, sadique, fanatisée, totalitaire »¹⁷, propos insultants pour une jeune adolescente suédoise qui, somme toute, souhaite alerter la population mondiale, en commençant par les grands dirigeants et hommes politiques, et en attirant l'attention sur le réchauffement climatique et la crise écologique mondiale.

¹³ https://www.lepoint.fr/politique/suivre-greta-thunberg-aggraverait-le-rechauffement-climatique-23-07-2019-2326080_20.php, consulté le 18 décembre 2022.

¹⁴ <https://jeromegodefroy.medium.com/greta-thunberg-la-minou-drouet-écologie-15dd713280c9>, consulté le 18 décembre 2022.

¹⁵ https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/23/ouverture-du-sommet-de-l-onu-sur-l-urgence-climatique_6012719_3244.html, consulté le 7 décembre 2022.

¹⁶ <https://jeromegodefroy.medium.com/greta-thunberg-la-minou-drouet-écologie-15dd713280c9>, consulté le 18 décembre 2022.

¹⁷ <https://www.telereama.fr/television/haro-sur-greta-thunberg,-la-demoniaque-vestale-hitler-maoiste,n6438895.php>, consulté le 20 décembre 2022.

Pour finir, le discours de GT n'est peut-être pas conforme à l'*ordre proposé* d'un discours en bonne et due forme, mais certains éléments y apparaissent. D'autre part, l'omniprésence du pathos efface un peu le *logos* et l'*ethos*, néanmoins, nous osons affirmer que la persuasion, *i.e.* la visée du discours, se laisse percevoir (grâce aux arguments susmentionnés).

Bibliographie

- Armogathe, J.-R. (2008). Plaire, instruire et édifier : les traits spécifiques de la rhétorique de la chaire. *Littérature* 1(149), 45–55.
- Amossy, R. (2011). Des sciences du langage aux sciences sociales : l'argumentation dans le discours. *A contrario* 16(2), 10–25.
- Bakhtine, M. (1979)(1984). *Esthétique de la création verbale*. Gallimard.
- Declerq, G. (1992). *L'art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*. Éd. Universitaires.
- Ildefonse, F. & Lallot, J. (2017). Grec logos : premières approches philosophiques et grammaticales de l'énoncé. *Langages* 1(205), 73–86.
- Jacques, F. (1982). *L'espace logique de l'interlocution*. PUF.
- Knape, J. (2008). Les formules du pathos selon Aby M. Warburg. *Littérature* 1(149), 56–72.
- Lévi-Strauss, C. (1971). *Mythologiques IV. L'homme nu*. Plon.
- Merle, M. (2018). La main : fonction et symbole. *Hegel* 1(1), 97–106.
- Pachocińska, E. (2000). *La réalisation de l'intention persuasive dans le discours polémique : approche énonciative*. Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Pêcheux, M. (1975). *Les vérités de la Palice. Linguistique, sémantique, philosophie*. Maspero.
- Wagener, A. (2020). Internet contre Greta Thunberg : une étude discursive et argumentative. *Argumentation et Analyse du Discours*, 25 [Online].

Dictionnaires

Le Larousse en ligne – <https://www.larousse.fr>

Le Robert en ligne – <https://dictionnaire.lerobert.com>

Sites Internet

<https://jeromegodefroy.medium.com/greta-thunberg-la-minou-drouet-écologie-15dd713280c9>

<https://www.france24.com/fr/20190923-greta-thunberg-onu-climat-enfance-jeunes-reves>

https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/28/greta-thunberg-l-icone-climatique-qui-dechaine-la-vindictes_6013397_3244.html

https://www.lemonde.fr/planete/article/2019/09/23/ouverture-du-sommet-de-l-onu-sur-l-urgence-climatique_6012719_3244.html

https://www.lepoint.fr/politique/suivre-greta-thunberg-aggraverait-le-rechauffement-climatique-23-07-2019-2326080_20.php

<https://www.youtube.com/watch?v=W4e5l-XUmfl>