

La vibration au fondement de l'effet perlocutoire du langage
The vibration at the heart of the perlocutionary effect of language

TEHIA Mangoua Roland
Enseignant chercheur
Université Félix Houphouët-Boigny
Cocody (Côte d'Ivoire)

Dr BEUGRE Franck Viviane
Enseignant chercheur
Université Félix Houphouët-Boigny
Cocody (Côte d'Ivoire)

Date de soumission : 20/04/2026

Date d'acceptation : 19/06/2026

Digital Object Identifier (DOI) : 10.5281/zenodo.21780703

Résumé

Notre vie est rythmée par nos actions. Des actions conditionnées en partie par les influences que nous recevons du son, précisément du langage. Le langage, moyen le plus utilisé pour communiquer, a fasciné l'humanité et plusieurs penseurs ont tenté de faire la lumière sur ses implications afin que nous soyons beaucoup plus conscients des mots auxquels nous avons recours et de la manière dont nous les employons. Le langage, comme nous le constatons, influence celui qui le prononce et celui qui l'entend d'où l'effet perlocutoire du langage. Mais comment cet effet est-il perçu ? Notre objectif est de montrer qu'il est possible, grâce à la vibration, d'influencer autrui puis de justifier que la parole a un pouvoir. Le pouvoir de la parole nous fait faire à l'image de l'ouvrage *Quand dire c'est faire* d'Austin. Ainsi, la parole émise incite en l'homme une action aussi bien mentale que physique.

Mots clés : vibration, langage, influence, parole, pouvoir.

Abstract

Our lives are structured by our actions. Actions conditioned, in part, by the influences we receive from sound, specifically from language. Language, the most widely used means of communication, has fascinated humanity, and many thinkers have attempted to shed light on its implications so that we become much more aware of the words we use and how we employ them. Language, as we observe, influences both the speaker and the listener, hence the perlocutionary effect of language. But how is this effect perceived? Our objective is to demonstrate that it is possible, through vibration, to influence others and then to justify the power of speech. The power of speech compels us to act, as illustrated in Austin's book, *How to Do Things with Words*. Thus, spoken words incite both mental and physical action in humans.

Keywords: vibration, language, influence, speech, power.

Introduction

Le langage est une réalité de la vie sociale. Elle existe et nous ne pouvons nier son existence parce qu'à chaque fois que nous voulons échanger avec autrui nous nous référons à lui comme un moyen d'expression et de réalisation de nos idées. Il permet d'exprimer aussi bien notre compréhension du monde extérieur que ce qui est enfouille en nous c'est-à-dire nos idées. Par le langage, nous amenons à l'existence les choses, car le langage, comme l'affirme Malherbe, est considéré « comme une réalité indissolublement liée à la vie et à l'action » (JF Malherbe, 1981, P14).

Le langage dans son rapport à la vie se réfère à l'origine de l'humanité. En nous référant aux écritures saintes de la Bible, dans la Genèse, "Dieu dit" et cela se réalisa, est une manifestation de la parole. Au commencement était la parole et la parole a fait advenir les choses. La parole a tout précédé et a servi d'intermédiaire entre Dieu et ce qu'il a créé. Par ce fait, la parole devient le plus ancien moyen de communication. Sur le plan humain, le langage a commencé par des gestes, des sons et s'est perfectionnée au fil du temps pour devenir le moyen de communication et de transmission de la connaissance. En tant que moyen de communication, le langage fait intervenir au moins deux interlocuteurs dont l'un est l'émetteur et l'autre le récepteur. Ces interlocuteurs s'expriment généralement sous trois formes : la pensée, la parole, et l'écriture. Toute ce que nous savons à propos du langage, est le résultat d'une longue réflexion sur celui-ci depuis l'antiquité jusqu'à nos jours. Ces réflexions ont donné lieu dans le domaine de la philosophie à la philosophie du langage définit comme « une réflexion qui prend au sérieux la positivité et l'opacité nouvelles des phénomènes langagiers jusqu'à exclure l'idée que l'on puisse trouver en-deçà ou au-delà du langage lato sensu un fondement au sens. » (Denis Vernant, 2008, P. 12). Les philosophes qui ont réfléchi sur le langage ont chacun contribué à la rendre moins complexe. Ainsi Wittgenstein associe le langage à la réalité. Pour lui le langage est une image de la réalité en ce sens que ce que nous affirmons n'a de sens que si elle renvoie à un fait réel. Searle quant à lui, à la suite de Austin, s'est penché sur l'acte de langage en insistant sur le fait qu'en dehors du contenu sémantique d'une affirmation, une personne peut communiquer avec une autre dans l'idée de faire quelques choses, c'est à dire de transformer les représentations de choses d'autrui. Tous ces philosophes (Wittgenstein, John Searle, Austin, ...) ont théorisé le langage mais à notre humble niveau nous voulons apporter notre contribution à ce grand champ de réflexion autour du langage en abordant le mécanisme qui se produit lorsque nous parlons. Notre volonté de contribuer davantage à l'élucidation du langage nous a conduit à la

formulation de notre sujet : "La vibration comme justification de l'effet perlocutoire du langage".

Dans notre article nous allons orienter notre réflexion sur la dimension orale du langage à savoir la parole. Cette orientation s'appuiera sur les méthodes analytiques et déductives. La dimension orale du langage prend en compte la phonétique, et la tonalité. Cette dimension orale est en lien avec la vibration émise par celui qui communique et permet de convaincre notre auditoire. Ainsi, Convaincre par la parole suit une méthode de raisonnement qui fait appel mécaniquement et inconsciemment à d'autres éléments auxquels nous ne prêtons pas attention. Parmi ces éléments nous avons la vibration et les organes phonétiques. La vibration est le résultat du mouvement mécanique des organes phonétiques constitués de matière. Matière, elle-même, composée d'atome dont les protons et les électrons engendrent la vibration.

Si nous nous servons du langage pour convaincre et que celui-ci fait appel au mouvement des organes permettant de s'exprimer oralement, nous devons chercher à comprendre la relation qui existe entre la parole, les organes, et la capacité de convaincre. Quelle approche mécanique peut-on faire de l'effet perlocutoire du langage ? de cette question principale les interrogations suivantes nous viennent à l'esprit : quel rapport existe-t-il entre la vibration et le langage ? Le langage oral est-il vibration ? La vibration explique-t-elle la capacité qu'a le langage oral d'influencer ?

Tout au long de cet article, notre réflexion sera axée sur le langage oral puis sur ses effets. Le langage oral sera le premier axe de réflexion parce qu'il est l'élément de base de notre article et est le moyen le plus utilisé pour communiquer. Puisque le langage sert à communiquer et suscite chez le récepteur des actions, nous chercherons à connaître l'opération qui s'effectue et cela sera notre deuxième axe à savoir la vibration comme langage

1. Le langage

Le langage est l'œuvre d'un peuple exprimé par la langue qu'il a structuré à son usage. La structuration du langage par les règles, les tournures montrent l'ingéniosité d'un peuple. Chaque peuple à son langage qui s'est structuré au fil du temps et qui représente l'expérience de ce peuple exprimée dans les mots. Le langage, moyens de communication et de transmission de la connaissance est composé des symboles et de la parole

1.1. Le langage symbolique

L'analyse du langage symbolique conduit à porter notre regard sur le qualificatif "Symbolique". Le langage symbolique, fait référence aux symboles que l'on utilise dans le

langage. Étymologiquement, le mot symbole vient du grec « sumballein qui signifie lier ensemble » (L. Benoist, 1989, P.5). Historiquement, selon Benoist, le symbole était un objet de reconnaissance et d'union. Il a toujours servi l'homme dans sa relation avec les autres. A cet effet, pour communiquer, nous utilisons différemment les symboles et la manière d'utiliser les symboles à progressivement évolué. L'homme est passé des gestes à la forme la plus développée qu'est l'écriture. Par exemple, le corps a servi de moyen de communication d'information. Ce moyen de communication par le corps est la gestuelle. Le geste, antérieur aux formes symboliques est l'une des premières formes d'expression des connaissances de l'homme. L'homme primitif « s'est exprimé d'abord par les gestes devenus signes » (L. Benoist, 1989, P. 12).

Les malentendants tout comme certains corps de métier, à l'instar de l'homme primitif, ont recours à des signes gestuels. La négation ou le refus par exemple est exprimé par les deux bras tendus horizontalement comme le font pour nous barrer la route nos agents de la circulation. Ils se servent des doigts et des mains pour former des signes codifiés et conventionnels afin de communiquer.

Comme nous l'avons signifié, les signes de la main et des doigts ont évolué pour devenir des signes graphiques, d'où la naissance de l'écriture. L'écriture est la forme la plus élaborée du langage symbolique. Elle est une organisation et un agencement des symboles (a, b,, z) qui forme d'abord des mots, puis des phrases. La structuration des symboles par notre intelligence, codifie notre connaissance. L'écriture est donc un moyen de formaliser sur un support notre connaissance, afin qu'elle soit accessible à tous ceux qui auront la clé du code de lecture de cette écriture. C'est pourquoi l'homme consigne sur un support durable ou censé durer des informations qu'il possède ou qu'il voudrait communiquer. Le symbole est donc un élément de liaison « on ne peut rien comprendre, ni rien communiquer sans sa participation » (L. Benoist, 1989, P. 5). L'autre forme de langage est le langage oral.

1.2 Le langage oral

Le langage oral ou la parole est l'expression d'un message verbal. La parole a précédé les graphiques et l'écriture. En nous référant au prologue de Saint Jean, « au commencement était le verbe et le verbe était en Dieu et le verbe était Dieu », et à cette expression de la Genèse « Et Dieu dit », nous constatons que la parole a tout précédé et a servi d'intermédiaire entre Dieu et ce qu'il a créé. La parole est donc le plus ancien moyen de communication. Elle a commencé par des sons, des cris et s'est perfectionnée au fil du temps, en coïncidant avec la structure du

langage symbolique. La parole est donc la transmission phonique de nos pensées, une sonorité des concepts ou des objets de notre monde objectif. En résumé nous percevons la parole comme la traduction verbale de l'expérience vivante des rapports des hommes avec les choses ou l'extérieur. Le langage oral sur lequel nous allons poursuivre doit être décomposé afin de le saisir dans sa totalité. Nous analyserons pour cela le langage oral en rapport avec le son de même qu'avec la vibration.

1.2.1 La perception du son dans le langage oral.

Nous entendons, au quotidien, des paroles qui vacille entre l'aigu et le grave. Cette variation est ce que l'on appelle la tonalité. La tonalité est le produit de l'articulation des mots. La manière dont nous articulons dénote de notre physiologie. Le langage devient de ce fait, un acte physiologique. Un acte physiologique en ce sens qu'il fait intervenir plusieurs organes du corps qui produisent un son. Le son est donc une caractéristique du langage parce que « les linguistes distinguent dans le langage trois éléments différents, les sons, la grammaire et le vocabulaire. » (J. Vendryes, 1921, P. 2). Puisque nous souhaitons nous attarder sur le langage oral qui est acte physiologique et qui fait intervenir plusieurs organes, voyons comment il est produit.

L'espèce humaine émet un son et la production de ce son fait intervenir des organes. L'ensemble des organes mis en jeu est ce qui constitue l'appareil phonétique de l'homme. L'appareil phonétique de l'homme est composé essentiellement d'un soufflet, des poumons, et d'un tuyau sonore qui est la trachée-artère. Cet appareil fonctionne comme suit.

Le courant d'air expulsé des poumons et passant par le tuyau sonore fermé à son extrémité supérieure par un double renflement qu'on appelle les cordes vocales ou la glotte, fait vibrer les cordes vocales et donne naissance à la voix. En résumé, la voix, lorsque nous parlons, est possible grâce à trois systèmes. 1) la production de l'air qui met en jeu les poumons, le diaphragme et les muscles du thorax ; 2) la vibration de cet air dans le larynx, produite par les cordes vocales ; 3) la résonance de la vibration dans la bouche et le nez. La voix, sous élément du son, est qualifiée de parole, lorsqu'elle est structurée. Nous disons sous éléments parce que la voix est une caractéristique humaine, alors que chez les autres espèces, nous parlons de cri, d'aboïement ou de chant.

1.2.2. La perception de la vibration dans le langage oral.

La parole est perçue comme vibration à partir d'éléments, d'instrument ou d'organes qui capte le langage oral. Comment cela est-il possible ? il est possible parce que le son ou la voix est perçue chez l'être vivant, principalement chez l'homme, par l'organe de l'ouïe qui est l'oreille. Cette affirmation est soutenue par Vendryes car la parole, qui englobe le son et la voix

est perçue comme « l'action exercée sur l'oreille par certains mouvements vibratoires de l'air. » (J. Vendryes, 1921, p. 21). Ce mouvement vibratoire de l'air est ici l'action de « l'appareil vocal d'un sujet parlant » (J. Vendryes, 1921, p. 21), favorisant l'articulation des mots pour constituer des phrases.

En parlant, le son émis par les êtres humains est issu du mouvement qui agite les particules de la matière atmosphérique. Le son est perçu selon une intensité. Cette intensité oscillante est ce qui fait que nous ne percevons pas, par exemple, le son émis par les poissons, mais qu'en revanche nous percevons ceux des oiseaux, et des hommes. Les sons émis par les êtres proviennent du mouvement qui agite des particules de la matière qui composent ses corps. Le son que nous percevons est une vibration des cordes vocales. Sous la pression de l'air expiré, les cordes vocales s'écartent puis se referment aussitôt, provoquant à nouveau une hausse de la pression de la glotte. En ouvrant et en fermant la glotte lors de la phonation, les cordes vocales libèrent de façon saccadée l'air contenu dans les poumons. Cela étant, « Au cours d'une phrase, le locuteur modifie ainsi plusieurs fois la fréquence de vibration des cordes vocales pour produire les vibrations acoustiques correspondant à différents sons » (F. Loret, 2012, p. 3). Ainsi chaque mot prononcé est fait à une certaine fréquence et par conséquent vibre. Elle vibre parce que la fréquence enregistrée du son est une répétition de mouvement de "va-et-vient" de ce corps vibrant. Ce "son", lorsqu'il arrive au récepteur c'est-à-dire l'oreille, est capté par le tympan qui est une membrane élastique. Le son émis par une source extérieure fait vibrer le tympan à la même fréquence que celle de l'émetteur car le tympan vibre dans « une gamme de fréquences s'étendant environ de 20 Hz à 20 KHz » (D. Mariano-goulart, 2016, p.12). Que ce soit à la source ou au récepteur, le son est de la vibration

2. Effet perlocutoire du langage.

Le langage oral est utilisé pour communiquer. Lorsque nous communiquons nous transmettons et recevons des informations. Cette transmission d'information est chargée d'intention. La plupart du temps, notre intention est d'influencer notre auditoire et cela en nous servant de méthodes comme la rhétorique, la sophistique. Mais peu importe la méthode, nous parvenons à convaincre notre auditoire à faire ou le dissuader à ne pas faire. Convaincre et dissuader sont les éléments qui montrent que nous pouvons influencer par le langage et que le langage a un effet perlocutoire.

2.2. L'influence du langage à travers l'art de combiner les sons.

L'art de combiner les sons est la définition de la musique. La musique fait partie des centres d'intérêt des hommes car elle exerce une fascination dans toutes les sociétés. L'étude de la

relation entre l'homme et la musique, ouvre le champ à la réflexion sur le pouvoir du langage. Le pouvoir qu'a le langage se perçoit dans la pratique curative par les sons appelé musicothérapie. La musicothérapie est une technique utilisée dans le but de maintenir, restaurer la santé mentale, physique, émotionnelle par les sons musicaux. L'écoute de la musique a des effets positifs sur la santé. Le dispositif médicale "Music Care", en est un exemple. Ce dispositif à une efficacité sur la vie et les troubles comportementales liées à la maladie d'Alzheimer.

La musique possède des vertus thérapeutiques et agit sur nos émotions. Elle permet de réduire la douleur et cela par la libération de substance (endorphine) qui agissent comme analgésiques naturels. Elle permet également de stimuler les ondes cérébrales et améliorer ainsi la capacité de se concentrer.

Toujours dans le domaine de la musique, nous constatons souvent, lors de certains concerts que les fans, entre en transe ou s'effondre en entendant la chanson de leur artiste préféré. Cela montre l'influence qu'a la parole chantée sur ceux qui l'écoute à divers degré. La recherche du sommeil, chez les enfants, et pour leurs permettre de passer une agréable nuit, les parents chantent le plus souvent des berceuses. Cette méthode était prônée le Docteur Alfred Tomatis (1920-2001), père de la méthode APP(Audio-Psycho-Phonologie) car il « accordait une importance toute particulière à la musique de Mozart qu'il considérait comme la mieux capable de favoriser l'harmonisation des fonctions organiques » (Pierre Lance, 2010, p.3).

La rhétorique, quant à elle, est un art du bien-dire pour influencer, pour agir sur l'auditeur, pour convaincre. Cet art s'utilise en politique, en marketing afin de convaincre notre auditoire. La réaction qu'a un auditeur à la suite d'un discours rhétorique (s'incliner, respecter, acheter le produit) montre à quel point le langage à un pouvoir. En novembre 2006, dans un contexte de crise, le leader des jeunes patriotes de Cote d'Ivoire, Charles Blé GOUDE, a terminé son discours en ces termes sur la RTI (Radiotélévision Ivoirienne) « si vous êtes entrain de manger, arrêtez-vous. Si vous dormez, réveillez-vous. Tous à l'aéroport ! » ce message à entraîné une marée humaine en direction de l'aéroport.

En psychologie, principalement en Psychologie clinique, le traitement des patients se fait par la parole. Le psychologue arrive à modifier le comportement de son patient à la suite d'entretiens qui consistent la plupart du temps en des échanges entre le psychologue et son patient en état d'hypnose. Tout au long de cet entretien, la parole est l'élément principal. Le psychologue prend des notes lors de l'entretien qu'il analysera par la suite afin de fournir un remède. Un remède qui utilise la parole. Le psychologue hypnotise le patient et modifie ou

l'aide à oublier une partie de son vécu qui est la source de son mal. La parole a donc un pouvoir par son influence qu'elle exerce sur autrui.

2.2. Effet perlocutoire du langage austinien

La parole émise suscite une réaction de la part de celui qui émet tout comme de celui qui l'entend. Cette action est qualifiée d'acte de la part de certains philosophes du langage comme Austin. Austin nous propose une théorie du langage qualifiée d'acte de langage. Cette théorie vient en opposition avec la théorie du langage des positivistes logiques du cercle de Vienne pour qui l'usage du langage ne sert qu'à décrire les États de choses. Dans la théorie des actes du langage, Austin nous fait comprendre qu'au moyen de la parole, nous effectuons des actes des actes qu'il scinde en trois (3). Le premier est l'acte locutoire (acte de simplement dire), le second est l'acte illocutoire (acte accompli en disant quelque chose) et enfin l'acte perlocutoire (acte accompli par le fait de dire). Le dernier acte est celui qui cadre avec notre perception de l'influence de la parole sur autrui. Cet acte perlocutoire cadre avec notre perception car pour lui « dire quelque chose provoquera le plus souvent certains effets sur les sentiments, les pensées, les actes de l'auditoire » (Austin, 1970, P.114). Nous disons qu'un acte perlocutoire est effectué, avec ou sans intentions, lorsque ce que nous disons modifient les pensées, les actions ou les sentiments. « Si les circonstances s'y prêtent, en effet, un acte perlocutoire peut toujours ou presque, être suscité avec ou sans préméditation » (Austin, 1970, P.120). La réalisation d'un acte perlocutoire réside essentiellement dans les effets naturels de l'énonciation et l'on ne mesure pas la portée des mots sur les autres et pourtant nos dires façonnent notre devenir. Lorsque deux personnes se disent "oui" devant le maire ; cet "oui" prononcé modifie à jamais leur situation sociale et psychologique. La parole nous influence et par conséquent est un acte perlocutoire.

Conclusion

Il ressort de cette analyse que le langage doit être d'avantage élucidé. Le langage fut l'objet d'étude de penseurs comme les linguistes, les philosophes au point d'avoir une spécialité qu'est la philosophie du langage. Plusieurs aspects dans l'approche à l'étude du langage ont été abordés. Du sens à la signification, du symbole à l'expression, etc. le champ d'étude du langage étant vaste, nous avons décidé de travailler sur l'effet perlocutoire du langage. Un effet qui prouve le pouvoir qu'a le langage. Pour s'en assurer, nous avons montré que le langage qui est le moyen de communication le plus utilisé fait référence au son. Le son quant à lui est de la vibration, or toute vibration, inconsciemment comme consciemment, agit sur celui qui le prononce et celui qui l'entend. La vibration, dans le cas du langage est produite par l'organe

phonatoire composé de cordes vocales, de glottes, de poumons, faisant ainsi du langage une vibration. Sous la pression de l'air expiré, les cordes vocales s'écartent puis se referment aussitôt, entraînant à nouveau une hausse de la pression de la glotte. En ouvrant et en fermant la glotte lors de la phonation, les cordes vocales libèrent de façon saccadée l'air emmagasiné dans les poumons. Ce mécanisme est ce qui justifie dans plusieurs domaines comme la musicothérapie, la psychologie clinique, la philosophie d'Austin le pouvoir du langage. Comme nous venons de le voir tout au long de cet article, le langage, son pouvoir et la vibration ont une relation qui nous permet d'affirmer que la vibration est ce qui justifie l'effet perlocutoire du langage.

BIBLIOGRAPHIE

- ARBEAU Michelle, 2015, l'énergie des mots, Varennes, Québec, édition ADA
- BENOIST Luc, 1989, Signe, symbole et mythes, Paris, Puf.
- MALHERBE Jean-François, 1981, Karl Popper et Claude Bernard,
- VENDRYES Joseph, 1921, Le langage : introduction linguistique à l'histoire, Paris, La renaissance du livre.
- LANCE Pierre, 2010, téléchargé sur <http://www.santenatureinnovation.com/quelles-solutions/bien-être/la-musique-qui-guerit/>
- LORET Fabrine, 2012, « le fonctionnement de la voix », téléchargé sur www.ddec29.org, le 14 avril 2019 à 21h03.
- VERNANT Denis, 2008, La philosophie contemporaine du langage, (Cours), Université Pierre-Mendès-France – Grenoble II.
- MARIANO-GOULART Denis, 2016, Cours de DFGSM 2, UE neurosensoriel, Faculté de médecine & CHRU de Montpellier, téléchargé sur <https://scinti.edu.umontpellier.fr> le 11/06/2024 à 11H42.