

2.5.1 La taxinomie des actes illocutionnaires

Malgré sa tentative de classer non plus des verbes (comme le fait Austin), mais des actes illocutionnaires, Searle illustre ses catégories par des exemples qui, *ipso facto*, utilisent certains verbes (cf. *supra* sous 2.4) – et de fait, comment décrire (en linguistique comme dans toute autre science) en échappant à l'usage des termes que le langage ordinaire met à notre disposition ? Dès lors, on peut également reprocher à la classification proposée par Searle de présenter des difficultés de classement et des chevauchements entre catégories. Ceux-ci sont dus p. ex. aux problèmes de polysémie, du type *promettre* = *s'engager à garantir* (dont le sens peut être négatif : *Les climatologues nous promettent que l'effet de serre fera des ravages avant la fin du siècle* / *Je vous promets du plaisir*).

En outre, il n'est pas évident de soutenir la thèse « universaliste », c'est-à-dire d'affirmer l'universalité des actes illocutionnaires : en effet, les différentes sociétés non seulement ne dénomment pas leurs actes de langage de la même manière, mais de surcroît ne les conçoivent pas de la même façon. Ainsi certaines peuplades aborigènes d'Australie ignorent-elles la notion de faveur et donc celle de gratitude (en wobé (langue de Côte-d'Ivoire), l'équivalent de notre remerciement est l'élément *se*, lequel exprime en fait un sentiment général d'empathie avec l'interlocuteur, sentiment extrêmement vaste, et dont le remerciement n'est jamais qu'une facette, etc. Certains chercheurs proposent donc, pour définir les actes illocutionnaires, de créer un **métalangage spécifique** composé de « primitifs quasi universels » en nombre restreint, du type : *mollitoi* (quelque « un/quelque chose bon/mauvais/ne pas) vouloir(ne pas) savoir(ne pas) dire(ne pas) penser(ne pas) pouvoir/lieu/moment/avant/après/parce que... »).

Au demeurant, probablement toute tentative de classification, qu'elle vise les verbes illocutionnaires ou les actes illocutionnaires, est-elle vouée à l'échec : si bien des phrases sont en effet susceptibles d'appartenir à deux ou plusieurs classes, c'est parce que le langage ordinaire cherche à refléter la réalité empirique, laquelle ne se divise pas en catégories bien distinctes, mais se présente plutôt comme un continuum sur lequel s'échelonnent et parfois se chevauchent différentes valeurs (*Ibid.*).

2.5.2 Les règles d'intention et de convention et le principe d'exprimabilité

Les règles d'intention et de convention, qui stipulent que les actes illocutionnaires et les phrases par lesquelles ils sont accomplis représentent un moyen conventionnel pour exprimer et réaliser des intentions (« parler une langue, c'est accomplir des actes conformément à des règles »), et le principe d'exprimabilité,

7. C. Kerbrat-Orecchioni, in *Où en est la pragmatique ?*, 1995.

selon lequel le locuteur pourrait toujours exprimer explicitement ce qu'il veut dire, montrent que **Searle a une vision codique du langage**.

En effet, pour Searle, le langage pourrait être toujours explicite, et s'il ne l'est pas, c'est pour des raisons extrinsèques et inessentiels : c'est pour respecter certaines normes sociales, p. ex. les règles de la politesse (cf. *supra* sous 2.3, remarque). **Il est donc légitime de prendre le langage explicite comme modèle du langage en général**. Par conséquent, l'interprétation des phrases se résume à un décodage : il suffit à l'interlocuteur de comprendre la phrase prononcée pour savoir *ipso facto* quel acte de langage le locuteur accomplit en la formulant (puisque l'acte illocutionnaire se reflète intégralement dans la phrase). Selon Searle, le langage est donc « transparent » : observer les états mentaux revient à observer les phrases qui les expriment (et *vice versa*).

Du fait qu'il y a, de manière non systématique, des marqueurs associés à certaines forces illocutionnaires, Searle conclut que le langage pourrait être différent de ce qu'il est, c'est-à-dire être toujours explicite. C'est pourquoi l'interprétation des phrases est essentiellement une opération de décodage, à laquelle s'ajoutent éventuellement des inférences rendues nécessaires par certains phénomènes inessentiels (p. ex. l'indirection d'un acte de langage – cf. *infra* sous 2.5.5) et donc négligeables. Le problème est que, statistiquement, dans le langage courant, les formulations non explicites l'emportent largement en fréquence sur les formulations explicites : il est beaucoup plus courant de dire *Le cerisier est en fleurs* que *J'affirme que le cerisier est en fleurs*.

De ce point de vue, la théorie de Searle s'inscrit davantage dans l'optique du behaviorisme que dans celle des sciences cognitives. En effet, sa théorie des actes de langage s'est développée selon un modèle codique qui méconnaît l'importance des procédés inférentiels et des informations d'ordre non linguistique (dont le rôle du contexte).

2.5.3 La règle de sincérité et le principe d'exprimabilité

La règle de sincérité et le principe d'exprimabilité posent un réel problème à la théorie des actes de langage. En effet, **la règle de sincérité néglige la faillibilité des croyances humaines**, à savoir le fait que le locuteur d'une phrase fautive peut parfaitement être de bonne foi. Or, règle de sincérité et principe d'exprimabilité combinés amènent à considérer comme équivalentes du point de vue du sens des phrases qui ne répondent manifestement pas à des conditions de vérité/fausseté identiques.

EXEMPLES

Il fait beau. / *Je pense qu'il fait beau.*
La baleine est un poisson. / *Je crois que la baleine est un poisson.*

Prétendre que *Il fait beau* et *Je pense qu'il fait beau* ont des significations identiques mène au **paradoxe de la croyance**. En effet, il existe bien un lien entre les croyances d'un individu (le locuteur) et l'état du monde, mais ce sont les croyances de l'individu qui dépendent (partiellement et de façon faillible) de l'état du monde, et non l'inverse : l'état du monde ne dépend nullement des croyances de l'individu. En d'autres mots, [s'il est vrai qu'il fait beau, alors il est vrai que je pense qu'il fait beau] est vrai ; mais [s'il est vrai que je pense qu'il fait beau, alors il est vrai qu'il fait beau] n'est pas vrai¹⁸. Or, il n'y a **équivalence sémantique entre deux phrases que si lorsque la première est vraie, la seconde l'est aussi, et vice versa**. Par conséquent *Il fait beau* / *Je pense qu'il fait beau*, *La baleine est un poisson* / *Je crois que la baleine est un poisson* ne sont pas des équivalents sémantiques¹⁹.

2.5.4 La fiction et le mensonge

À côté du discours sérieux, Searle définit le discours non sérieux, c'est-à-dire le discours de fiction ou discours fictif (cf. *infra* sous 2.5.4.1).

EXAMPLE 18

Discours sérieux :

Balzac est l'auteur du Père Goriot.

Discours fictif:

Le père Goriot réside à la pension Vauquer.

Par ailleurs, Searle définit également le discours figuratif (i. e. les figures de rhétorique – cf. *infra* la métaphore, sous 2.5.5.3), qui peut se combiner au discours sérieux comme au discours fictif.

EXEMPLES

Discours sérieux et figuratif :

La femme est l'avenir de l'homme. (Aragon) (métaphore)

Discours fictif et figuratif:

Le père Goriot est le christ de la paternité, (métaphore de fiction)

8. Voir le critère de distinction constatif vs performatif proposé par Fr. Recanati : par l'énonciation d'un performatif, la réalité se conforme au langage ; par l'énonciation d'un constatif, le langage se conforme à la réalité (cf. *sympa* Austin, sous 1.1.5.2).
9. Voir la critique de G.J. Warnock dénonçant la dilution du critère de performativité dans la théorie d'Austin (cf. *sympa* Austin, sous 1.1.5.1). C'est aussi cet argument, appelé *performadox*, qu'oppose W. Lycan (1984) à l'hypothèse performative du syntacticien générativiste J. Ross (1970) se lon laquelle toute phrase a une structure de surface (= la phrase effectivement prononcée) et une structure profonde (= la signification de la phrase : antécédents des structures, expressions éliées en surface, etc.), et toute phrase qui ne comporte pas dans sa structure de surface un performatif explicite a dans sa structure profonde une préface performative (*Il pleut* = *Je pense, il attire au ciel pleut*).

Le problème est que la théorie seulienne des actes de langage ne parvient pas à donner une description satisfaisante du discours de fiction, ni de la phrase mensongère, qui relèvent pourtant des utilisations courantes du langage. Selon Searle, la fiction et le mensonge sont des activités langagières qui adoptent la forme de l'affirmation sans pour autant être de vraies affirmations.

2.5.4.1 Le discours de fiction

Le locuteur d'une phrase de fiction (p. ex., l'auteur d'un roman) prétend accomplir un acte d'assertion, mais il n'essaie pas de faire croire à l'interlocuteur (p. ex. au lecteur) qu'il est confronté à un authentique acte d'assertion. Autrement dit, l'intention du locuteur n'est pas de tromper l'interlocuteur.

EXAMPLES

Les Mariens mesurent deux mètres de haut et sont verts avec de grandes antennes.

Mary Poppins ouvrit son parapluie et s'envola au-dessus des toits de Londres.

Harry Potter enfourcha le balai, donna un grand coup de pied par terre et s'éleva à toute vitesse. (J.K. Rowling, Harry Potter à l'école des sorciers)

Jack l'Éventreur est sans doute mort maintenant, et mort impuni. Il doit reposer dans un de ces calmes cimetières anglais où l'ombre rectiligne des cyprès se prolonge sur des gazons soigneusement peignés et sur des allées monotones.
(R. DESNOS, *Jack l'Éventreur*)

Selon Searle, **il n'y a pas de langage propre à la fiction** : le discours de fiction recourt au langage ordinaire. De fait, si la fiction consiste à représenter des personnages, des objets et des événements qui n'existent pas dans le monde, elle ne peut le faire que parce qu'elle utilise le même langage que celui employé ordinairement pour dépeindre des personnages, des objets et des événements existant dans le monde : le récit de fiction n'est donc possible *que* parce qu'il utilise le langage ordinaire.

De surcroît, toutes les phrases d'un texte de fiction ne sont pas fausses.

EXAMPLES

C'était le temps où les voitures à chevaux circulaient dans la ville, et des volées de moineaux venaient picorer le croûton jusque sous la queue des perchérons, (Ch. Bertin, *La petite dame en son jardin de Bruges*)

Tous les éléments qui apparaissent dans une phrase de fiction ne sont pas nécessairement faux : ni Swann ni la duchesse de Guermantes n'existent, mais l'affaire Dreyfus évoquée par Proust dans *À la recherche du temps perdu* a bel et bien eu lieu.

Searle en conclut que, **dans le discours de fiction, les actes illocutionnaires correspondant aux phrases utilisées ne sont pas accomplis**. Le discours de fiction est un **discours non sérieux**, c'est-à-dire que **le locuteur ne s'engage pas quant à la vérité des phrases qu'il produit**. Le locuteur du discours de fiction peut donc **négliger certaines règles** que le locuteur d'un discours sérieux se doit de respecter (ces règles se rapportent généralement à l'assertion, qui est l'acte illocutionnaire le plus fréquent dans le discours de fiction) : les règles paratitres (le locuteur doit parler sérieusement), la règle essentielle (le locuteur qui affirme souscrit un engagement quant à ses croyances), et surtout la règle de sincérité (le locuteur ne doit pas mentir ni affirmer ce qu'il sait être faux).

Searle postule donc *ipso facto* l'existence de **règles propres au texte de fiction** : ce sont des règles **suspensives** qui ont pour fonction de neutraliser l'action de celles des règles régissant le sens des phrases qui concernent le type d'acte de langage accompli et l'état mental du locuteur : il s'agit d'un ensemble de **conventions ni sémantiques ni linguistiques** qui suspendent les liens entre la signification de la phrase et l'accomplissement de l'acte illocutionnaire correspondant.

En fin de compte, la seule obligation à laquelle le locuteur du discours de fiction est tenu de se soumettre est une **règle de cohérence** : tous les éléments qui apparaissent dans une fiction doivent être cohérents les uns par rapport aux autres.

EXEMPLE

Par rapport à *Les Mariens mesurent deux mètres de haut et sont verts avec de grandes antennes*, il est exclu, dans le même récit de science-fiction, d'écrire que *Les Mariens sont rouges, sphériques et ont un entonnoir à la place de la bouche*.

Cependant, la théorie de Searle sur le discours de fiction pose problème. En effet, puisque le langage utilisé par le discours de fiction est le langage ordinaire, comment peut-il conserver son sens ordinaire tout en ne permettant pas d'accomplir les actes illocutionnaires qui lui sont attachés ? S'il en était ainsi, les autres phrases du discours ordinaire devraient elles aussi jouir de cette double propriété (accomplir un acte illocutionnaire ou raconter une histoire), ce qui n'est manifestement pas le cas.

Dès lors, comment le locuteur d'une phrase de fiction peut-il arriver à ne pas tromper son interlocuteur ? On ne peut à la fois produire une phrase grammaticale complète de forme assertive et indiquer que l'acte illocutionnaire qui y est accompli est feint. Il faudrait pour cela que cette phrase inclue une « préface » ou une « postface » qui indique explicitement son caractère non sérieux. Or, exception faite de la formule consacrée *Il était une fois...* qui ouvre les contes de fées, il n'y a pas, dans le discours de fiction, de telles « préfaces » ou « postfaces » (cette formule n'apparaissant que dans les contes de fées, et devant la seule première phrase, elle ne saurait évidemment résoudre le problème à l'échelle du discours

de fiction en général). Il faudrait dès lors considérer que toute phrase du discours de fiction se double implicitement d'une « préface » (ou d'une « postface »).

EXEMPLE

[Dans « À la recherche du temps perdu »] *Swann restait là, désolé, confus et pourtant heureux devant cette enveloppe qu'Odette lui avait remise sans crainte [...]*. (M. Proust, *Du côté de chez Swann*).

Mais une telle « préface » implicite devrait en ce cas ouvrir toutes les phrases du discours de fiction, et dès lors les phrases qui représentent d'authentiques assertions (*C'était le temps où les voitures à chevaux circulaient dans la ville, et des volées de moineaux venaient picorer le croûton jusque sous la queue des percherons*) basculent elles aussi dans le domaine de la fiction. Et si la « préface » implicite n'accompagne que les phrases relevant de la fiction, selon quel critère l'interlocuteur peut-il deviner quelles sont les assertions feintes nées d'une préface implicite, et les assertions véritables qui en sont dépourvues ? En d'autres termes, comment est-il possible de reconnaître, dans un même récit, les phrases de fiction des authentiques assertions ?

2.5.4.2 La phrase mensongère

Le locuteur d'une phrase mensongère prétend accomplir un acte d'assertion, et il essaie de faire croire à l'interlocuteur qu'il est confronté à un authentique acte d'assertion. Autrement dit, **l'intention du locuteur est de tromper l'interlocuteur**.

EXEMPLE

Balzac est l'auteur des Trois Mousquetaires.
[Le locuteur sait que l'auteur du roman est Alexandre Dumas.]

Un premier problème surgit immédiatement : **comment les deux intentions du locuteur** (poser un acte illocutionnaire et faire reconnaître cet acte par l'interlocuteur) **pourraient-elles être exprimées conventionnellement** (i. e. explicitement) **en ayant la moindre chance d'aboutir** ? La condition indispensable au succès d'un acte de tromperie est en effet précisément de ne pas apparaître comme tel. Cela revient à dire que le mensonge ne répond ni au principe d'exprimabilité, ni aux règles d'intention et de convention : donc, **le mensonge n'est pas un acte illocutionnaire**.

Un second problème est que **le mensonge semble bien être un acte perlocutionnaire** (tromperie, persuasion...), autrement dit un acte susceptible d'être évalué en termes de succès ou d'échec quant à la réaction de l'interlocuteur. Or, ce n'est pas le cas. En effet, le mensonge se réalise au travers d'un acte illocutionnaire d'assertion ; le succès de l'acte perlocutionnaire (mensonge) est donc lié au succès de cet acte d'assertion (emporter la conviction de l'interlocuteur), ce qui

mène à un **paradoxe** : le mensonge ne peut réussir que si l'acte d'assertion est authentique (ce qui implique le respect de la règle de sincérité), mais si l'acte d'assertion est authentique, alors il n'y a pas mensonge. Donc, **le mensonge n'est pas plus un acte perlocutionnaire**. En d'autres mots, la théorie searlienne des actes des langage ne peut décrire la phrase mensongère – sauf bien entendu en lui reconnaissant le statut d'acte locutionnaire.

En outre, la théorie de Searle oblige à considérer comme des mensonges des phrases qui n'en sont pas.

EXEMPLE

Thierry habite Montesson. Il part en vacances à Sidney, où il sympathise avec des Australiens. Lorsque ses nouveaux amis lui demandent où il habite, Thierry leur répond : *J'habite Paris*. La réponse de Thierry n'est manifestement pas un mensonge (et il ne s'agit pas non plus d'une phrase de fiction) : il tente au contraire de proposer à ses amis australiens une phrase aussi claire et compréhensible que possible. Il est probable que la phrase *J'habite Montesson* n'aurait pas été facile à comprendre pour des Australiens qui ignorent peut-être que Montesson est une banlieue du nord-ouest de Paris. Cependant, seule cette seconde réponse respecte la règle de sincérité (le locuteur doit dire la vérité), tandis que la première transgresse cette règle. Selon Searle, la réponse de Thierry à ses amis est donc une phrase mensongère.

2.5.5 L'interprétation des actes de langage indirects

Les actes de langage indirects sont ceux par lesquels le locuteur manifeste son intention de façon indirecte : **une phrase dont le marqueur de force illocutionnaire indique une force illocutionnaire donnée est en fait utilisée avec un but illocutionnaire tout à fait différent** ; un exemple très courant est celui de la requête (voire de l'injonction) présentée sous la forme d'une question¹⁰.

Lycan (1984) distingue trois types d'actes de langage indirects, répartis sur un continuum allant de l'indirection la plus faible (indirection possible) à la plus forte (indirection manifeste).

L'**indirection possible** concerne les phrases qui peuvent s'utiliser de façon indirecte, mais peuvent aussi s'utiliser de façon directe, c'est-à-dire développer un but illocutionnaire correspondant à la force indiquée par leur marqueur.

10. La distinction entre acte de langage direct et acte de langage indirect se retrouve tant en pragmatique cognitive (cf. *infra* Sperber et Wilson, sous 5.1.) qu'en pragmatique intégrée (cf. *infra* Ducrot, sous 6.1.1.).

EXEMPLES

Il fait froid ici.

Prononcée dans une pièce où la fenêtre est grande ouverte, cette phrase exprime soit un constat (acte direct), soit une requête (= « Ferme la fenêtre », acte indirect).

Voulez-vous vous asseoir ?

Selon qu'elle est adressée à une vieille dame dans le métro, ou à l'étudiant qui entre dans la salle d'examen, etc., cette phrase exprime soit une question (acte direct), soit une proposition (= « Je vous propose de vous asseoir », acte indirect) ou un ordre (= « Asseyez-vous », acte indirect).

L'**indirection probable** concerne les phrases qui s'utilisent habituellement de façon indirecte :

EXEMPLES

Peux-tu fermer la fenêtre ?/Veux-tu fermer la fenêtre ?

Prononcée dans une pièce où la fenêtre est grande ouverte, cette phrase équivaut en principe à une requête (= « Ferme la fenêtre », acte indirect), même si l'hypothèse de la véritable question (acte direct) ne peut être complètement éliminée (p. ex. dans le cas où *Peux-tu fermer la fenêtre ?* s'adresse à petit enfant, ou à un blessé qui se sert difficilement de ses mains).

Veux-tu t'asseoir ?!

Cette phrase (dont la structure intonative est figurée par la ponctuation ?!) équivaut généralement à un ordre (= « Assieds-toi », acte indirect), mais peut aussi, si elle est dite en riant, dans une bousculade p. ex., exprimer une interrogation (acte direct).

Voulez-vous me montrer les papiers du véhicule ?

Cette phrase équivaut certainement le plus souvent à un ordre (= « Montrez-moi les papiers du véhicule », acte indirect), p. ex. dans la bouche d'un gendarme qui contrôle un automobiliste ; on ne peut toutefois pas exclure qu'elle corresponde à une vraie question (acte direct), p. ex. si le locuteur cherche à aider quelqu'un qui éprouve des difficultés à trouver une information dans les papiers de sa voiture.

REMARQUE

Tu peux mentir à ta mère ?

Veux-tu venir au cinéma ?

On opposera ces deux phrases, qui sont visiblement de véritables questions (i. e. des actes directs) auxquelles il est d'ailleurs naturel de répondre par *oui* ou par *non* et qui ne laissent aucune place à l'indirection, aux exemples illustrant l'indirection probable.

L'**indirection manifeste** concerne les phrases qui s'utilisent toujours de façon indirecte.

L'acte secondaire est manifestement un acte illocutionnaire d'assertion ayant pour contenu propositionnel « On est lundi ». Mais quel est l'acte primaire qui se réalise au travers de cette assertion ? Selon la théorie searleienne des actes de langage, deux solutions sont envisageables. Soit l'acte primaire est un acte d'assertion ayant pour contenu propositionnel « Le lundi on peut se garer devant l'entrée des voisins » ; mais pourquoi un acte de langage indirect se composerait-il d'un acte primaire et d'un acte secondaire de même but illocutionnaire (deux assertions) ? Soit il n'y a pas d'acte primaire ; or, comme il s'agit manifestement d'un acte de langage indirect (*On est lundi* signifie ici « Le lundi on peut se garer devant l'entrée des voisins »), la théorie de Searle, qui exige dans ce cas la combinaison d'un acte primaire avec un acte secondaire, est prise en défaut.

De surcroît, le recours à la coopération de l'interlocuteur et aux connaissances d'arrière-plan liées à la situation de communication est ici aussi indispensable.

2.5.5.3 La métaphore

Selon Searle, la métaphore relève, comme les autres figures, du **discours sérieux figuratif** (cf. *supra* sous 2.5.4). Mais la métaphore est également un **acte de langage indirect** : le locuteur qui utilise une métaphore manifeste son intention de façon indirecte, puisqu'il dit une chose alors qu'il veut en dire une autre. La métaphore est donc un acte de langage indirect correspondant à un **acte primaire d'assertion littérale** doublé d'un **acte secondaire d'assertion métaphorique**. Selon que la métaphore est plus ou moins figée, l'acte de langage indirect est **conventionnel** ou **non conventionnel**.

EXAMPLES

Acte de langage indirect conventionnel:

Mon collaborateur est un jeune loup.

est une métaphore figée qui ne permet qu'une seule interprétation : mon jeune collaborateur a beaucoup d'ambition et peu de scrupules.

Acte de langage indirect non conventionnel :

La femme est l'avenir de l'homme. (Aragon)

Les femmes ont le talent de l'homme (L. D. 1989b).

La métaphore est une figure qui consiste à fournir à un terme un nouveau sens en l'appliquant à un nouvel objet ou à une nouvelle idée : **la métaphore est la figure de la ressemblance.**

EXAMPLES

Ton frère est un clown.

Cet homme est une bête.

Richard est un cochon.

Cette femme est un vrai glaçon.

*Cette femme est un vrai garçon.
Tu as sent ans, tu es un homme, maintenant!*

Ce bouquin est vraiment indigeste.

Le bouquin est vraiment malgache.
Les navires labourent les flots

Pour Searle, la métaphore s'interprète comme les autres actes de langage indirects : l'interlocuteur applique les règles sémantiques de décodage des actes de langage (règles de convention) ; il constate que, dans la situation de communication, la phrase du locuteur (i. e. l'acte illocutionnaire secondaire d'assertion métaphorique) n'a pas grande pertinence (cela est particulièrement frappant dans l'exemple *Cet homme est une bête*, qui a pour interprétation littérale « Cet être humain est un être non humain ») ; il en conclut que cette assertion littérale n'est pas l'acte illocutionnaire intentionné et qu'il faut chercher ailleurs l'intention du locuteur.

Arrivé à ce stade, l'interlocuteur doit comprendre qu'il est confronté à une phrase métaphorique; il lui reste alors à chercher les caractéristiques qu'évoque cette phrase métaphorique (p. ex., les *navires* tracent des *sillons* dans l'eau, propriété qu'ils partagent avec la charrue qui *laboure* la terre des *champs*): ces caractéristiques permettent d'établir une relation de ressemblance avec une autre phrase, littérale celle-là (qui correspond à l'acte illocutionnaire primaire), et dont le sens révèle le sens caché par la non-littéralité de la première phrase (Le passage des navires laisse dans l'eau des traces semblables aux sillons d'un champ labouré).

EXAMPLES

Ton frère est un clown.

→ Ton frère adopte un comportement qui vise à faire rire tout le monde.

Cet homme est une bête.

→ *Cet homme est une créature brutale, agressive et fruste.*

Richard est un cochon.

→ Richard est dégoutant/se conduit de manière dégoutante.

2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 2680, 2681, 26

Cette femme est un vrai glaçon.

Cette femme est promise à Dieu.

Tu as sept ans, tu es un homme, maintenant !

Introduction à la pragmatique

Ce bouquin est vraiment indigeste.
→ *Ce bouquin est vraiment désagréable à lire.*

À noter qu'il n'est pas indispensable que la caractéristique attribuée à l'objet sur lequel se fonde la ressemblance le soit à bon escient (les clowns peuvent être tristes, beaucoup de bêtes ne manifestent ni brutalité ni agressivité, un homme n'est malheureusement pas toujours responsable, sage et pondéré, etc.); il faut seulement que cette analogie soit admise (métaphore figée) ou admissible (métaphore créative) par le sens commun.

Searle tente donc d'expliquer comment fonctionne la phrase métaphorique, mais rien dans sa théorie ne permet de comprendre pourquoi le locuteur choisit d'utiliser une phrase non littérale, alors que la phrase littérale est disponible et parfaitement compréhensible (*L'homme est une créature brutale, agressive et fruste, Richard est dégoutant, Cette femme est froide/frigide, etc.*) – ou, en d'autres termes, pourquoi le locuteur recourt à un acte de langage indirect correspondant à un acte primaire (assertion littérale) et un acte secondaire (assertion métaphorique) de même but illocutionnaire.

REMARQUE

L'analyse que fait Searle de la métaphore, figure de la ressemblance, est bien entendu susceptible de s'appliquer aux autres figures : ainsi, la litote est la figure de la réduction (*Ce n'est pas le meilleur roman que j'ai lu* → *C'est un mauvais roman*); l'hyperbole est la figure de l'exagération (*Rome est la plus belle ville du monde* → *Rome est une très belle ville*), etc.

2.6 Conclusion sur la théorie de Searle

Le modèle searlien constitue incontestablement une avancée dans la théorie des actes de langage. Il présente cependant des points faibles, qui tiennent essentiellement à une vision fondamentalement codique et conventionnelle du langage. Ainsi, l'interprétation de la phrase devrait pour Searle se limiter à l'identification de la force illocutionnaire et du contenu propositionnel. Or, il est très souvent (c'est le cas pour tous les actes de langage indirects) fait appel dans l'analyse à des éléments non codiques et non langagiers (la situation de communication, le contexte, les connaissances d'arrière-plan, la bonne volonté des interlocuteurs) qui ne sont pas pris en compte par le modèle théorique.

D'autre part, la manière dont Searle rend compte de l'emploi du discours de fiction et des actes de langage indirects explique comment fonctionnent ces modes d'expression, mais non pourquoi le locuteur choisit d'y recourir : pourquoi le locuteur contredit-il le principe d'exprimabilité en décidant de produire un discours de fiction, ou en optant pour l'indirection et non pour l'acte direct ?

Les philosophes du langage

Enfin, les difficultés que rencontre la théorie de Searle (cf. *supra* sous 2.5) concernent des faits de langage très importants en fréquence, et donc non négligeables : la non-application du principe d'exprimabilité (2.5.2), la faillibilité des croyances humaines (2.5.3), le discours de fiction (2.5.4.1), le mensonge (2.5.4.2), les actes de langage indirects (2.5.5.1 et 2.5.5.2) et le discours figuratif (2.5.5.3).

3 Herbert Paul Grice

Le philosophe britannique H. Paul Grice (1913-1988) illustre en 1967 – comme Austin en 1955 – le cycle des William James Lectures de Harvard; la teneur de ces conférences est résumée dans un article de 1975 intitulé «Logic and Conversation» (traduction française «Logique et conversation», 1979). Grice publie ensuite l'ouvrage *Studies in the Way of Words* (1989). Comme Austin, il fait partie des philosophes de l'École d'Oxford.

La démarche de Grice oriente nettement l'étude du langage vers les sciences cognitives. En effet, il intègre dans le processus d'interprétation des phrases deux notions essentielles : l'état mental, c'est-à-dire les intentions des interlocuteurs au moment de la communication, et l'inférence, c'est-à-dire le raisonnement déductif que les interlocuteurs sont capables d'élaborer. Grice va en outre rendre compte de l'importance du contexte et de la situation de communication – autant d'éléments négligés par les modèles d'Austin et de Searle.

3.1 La distinction entre phrase et énoncé

Grice apporte à l'analyse du langage un autre élément essentiel en distinguant phrase et énoncé.

La phrase est une suite de mots, qui ne varie pas en fonction des circonstances dans lesquelles elle est prononcée. La phrase est caractérisée par sa structure syntaxique et par sa valeur sémantique (i. e. ce qui est dit), qui est le produit des significations des mots qui la composent. L'étude de la phrase est l'objet de la linguistique.

L'énoncé est le résultat de l'énonciation d'une phrase (i. e. du fait de la prononcer), qui varie en fonction des circonstances dans lesquelles celle-ci est prononcée. L'énoncé véhicule ce que le locuteur veut communiquer (i. e. souvent plus que ce qui est dit). L'étude l'énoncé est l'objet de la pragmatique.

EXEMPLES

Mon amie est italienne.

Cette phrase peut être prononcée par des locuteurs différents et à des moments différents : la phrase reste la même, mais elle correspond à des énoncés différents (les amies sont des personnes différentes, etc. – cf. *supra*, Introduction, sous 4.1).

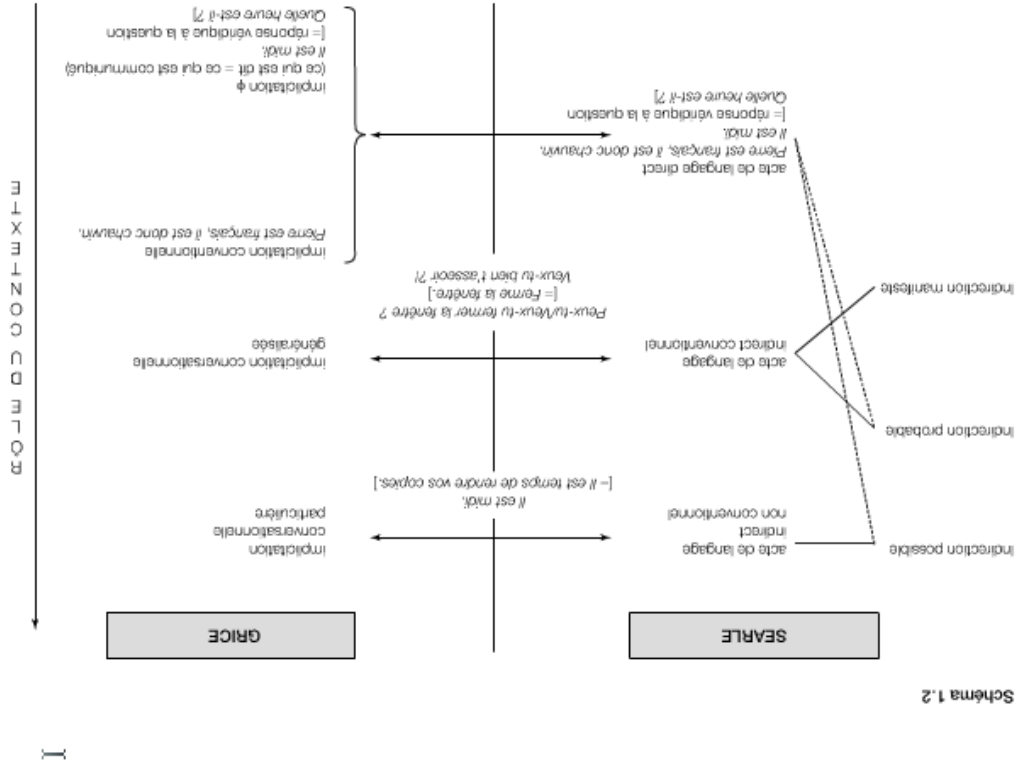


Schéma 1.2

de politesse : « il faut être poli ») et dont le locuteur pourrait se servir pour exercer une influence sur l'interlocuteur.

2 Dans certains cas (p. ex. *Pierre est français... il est chauvin*), il peut sembler difficile de déterminer si l'on a affaire à une implicature conversationnelle particulière ou à une implicature conversationnelle généralisée. Tout dépend en effet du degré d'évidence que revêt pour l'interlocuteur l'implicature mise en jeu. Dans le contexte cité, il est évident que *Peux-tu/Veux-tu fermer la fenêtre ?* est une requête et non une interrogation ; en revanche, *Il est midi* (au sens de « Il est temps de rendre vos copies ») nécessite un raisonnement qui de prime abord n'a rien d'évident – sauf pour le surveillant et les étudiants, pour qui la formule est au contraire banale.

Cela revient à considérer qu'**implicatures conversationnelles généralisées et implicatures conversationnelles particulières** ne relèvent pas de deux catégories bien distinctes, mais s'échelonnent plutôt selon un **continuum** allant du plus conventionnel (*Peux-tu/Veux-tu fermer la fenêtre ?*) au moins conventionnel (*Il est midi* = « Il est temps de rendre vos copies »). Dès lors, nombreux sont les énoncés (*Pierre est français... il est chauvin*) qui se situent dans la partie médiane de ce continuum et sont donc susceptibles (en fonction notamment du contexte, de l'identité des intervenants, etc.) de répondre à l'une ou à l'autre analyse (généralisation vs particularisation). Bien entendu, plus l'implicature est généralisée, moins il est besoin du contexte pour l'interpréter ; plus l'implicature est particulière, plus le recours au contexte est nécessaire (voire indispensable) à une interprétation satisfaisante. C'est pourquoi cette notion de continuum pourrait être élargie aux implicatures conventionnelles¹⁵ ; en effet, on notera que dans l'interprétation de *Valentine divorce, mais Serge en est ravi*, le contexte n'est pas complètement sans importance : il permet de déterminer si le sens de l'énoncé est « Le locuteur ne s'attendait pas à ce que Serge en soit ravi », ou « Valentine, elle, n'en est pas ravie », ou encore « Le locuteur, lui, n'en est pas ravi ».

3.2.3 Annulabilité, détachabilité et détermination des implicatures¹⁶

3.2.3.1 Il est impossible d'annuler une implicature conversationnelle sans rendre l'énoncé de départ contradictoire : **l'implicature conversationnelle est non annulable**. En revanche, l'implicature conversationnelle (généralisée ou particulière) peut être annulée sans rendre l'énoncé de départ contradictoire : **l'implicature conversationnelle est annulable**.

15. Le problème de la catégorisation des implicatures est résolu, en pragmatique cognitive, par l'échelonnement des énoncés sur un continuum allant du plus littéral au moins littéral (cf. *infra* Sperber et Wilson, sous 5).
16. Les caractéristiques attribuées par Grice à l'implicature conversationnelle correspondent à celles attribuées par Ducrot au présupposé ; les caractéristiques de l'implicature conversationnelle chez Grice rejoignent la description que donne Ducrot du sous-entendu (cf. *infra* Ducrot, sous 3.3.4, remarque 2).

EXEMPLES

Implications conversationnelles non annulables :

- * Pierre est français, il est donc chauvin, mais tous les Français ne sont pas chauvins.
- * Cher collègue et néanmoins ami, mais il va de soi qu'un collègue est un ami.
- * Valentine divorce, mais Serge en est ravi, mais il allait de soi que ce divorce provoque la joie.
- * Martin est parvenu à te convaincre, mais Martin n'a pas essayé de te convaincre.

Implications conversationnelles annulables :

- Peux-tu fermer la fenêtre ? mais si la fenêtre est trop haut, tant pis.
 Jean est parti pour Tokyo et a appris le japonais, mais pas forcément dans l'ordre où je le raconte.
 Ce soir, Henri rencontre une femme, mais c'est juste une amie platonique.
 Il fait froid ici, mais ne ferme pas la fenêtre.
 Pierre est français... il est chauvin, mais tous les Français ne sont pas chauvins.
 – Ne te gare pas devant l'entrée des voisins... On est lundi, mais en effet ce n'est pas une raison pour se garer devant l'entrée des voisins.
 Il est midi, mais vous pouvez conserver vos copies un quart d'heure de plus.

3.2.3.2 Il est impossible de substituer à l'expression qui véhicule une implication conventionnelle une expression synonyme (i. e. qui ne modifie pas les conditions de vérité de l'énoncé) sans supprimer *ipso facto* cette implication : l'implication conventionnelle est dite **détachable**. Par contre, l'implication conversationnelle (généralisée ou particulière) subsiste même si on remplace l'expression qui la déclenche par une expression synonyme : l'implication **conversationnelle** est dite **non détachable**.

EXEMPLES

- Implication conventionnelle détachable :
 Martin est parvenu à te convaincre.
 → Martin a obtenu ton accord.
 L'implication « Martin a essayé de te convaincre » disparaît¹⁷.
 Implications conversationnelles non détachables :
 Peux-tu fermer la fenêtre ?
 → Peux-tu repousser le battant de la fenêtre ?
 L'implication générale « Ferme la fenêtre » se maintient.

17. Que les implications conventionnelles liées aux autres exemples semblent cependant non détachables (les reformulations *Pierre est français, il est par conséquent chauvin* / *Cher collègue mais cependant ami...* / *Valentine divorce, toutefois Serge en est très content* ne suppriment pas les implications conventionnelles liées aux énoncés de départ) paraît être un argument de plus en faveur d'un continuum englobant l'ensemble des implications (cf. *supra* sous 3.2.2.2, remarque 2).

- Jean est parti pour Tokyo et a appris le japonais.*
 → *Jean est parti pour la capitale du Japon et en a appris la langue.*
 L'implication générale « Jean est parti pour Tokyo et a ensuite appris le japonais » se maintient.
Ce soir, Henri a rendez-vous avec une femme.
 → *Ce soir, Henri a rendez-vous avec quelqu'un du beau sexe.*
 L'implication générale « Cette femme n'est ni sa femme, ni sa mère, ni sa sœur, ni une amie platonique » se maintient.
Il fait froid ici.
 → *On gèle ici.*
 L'implication particulière « Ferme la fenêtre » se maintient.
 – *Ne te gare pas devant l'entrée des voisins.*
 → *On est lundi.* → *On est le premier jour de la semaine.*
 L'implication particulière « Le lundi on peut se garer devant l'entrée des voisins » se maintient.
Il est midi.
 → *Il est douze heures.*
 L'implication particulière « Il est temps de rendre vos copies » se maintient.

3.2.3.3 L'implication conventionnelle ou implication lexicale est stable en ce sens qu'elle est déterminée conventionnellement par la signification des mots et la forme de la phrase : elle ne connaît donc qu'une seule interprétation. L'**implication conventionnelle est déterminée**. L'implication conversationnelle ou implication discursive en revanche revêt une certaine instabilité. En effet, si l'implication conversationnelle généralisée est véhiculée par une forme linguistique courante et reconnaissable (i. e. dont les interlocuteurs connaissent le rôle discursif), et dont l'interprétation est donc peu susceptible de grandes variations, l'implication conversationnelle particulière peut, elle, être véhiculée par n'importe quelle forme linguistique, puisqu'elle est déclenchée par la relation entre l'énoncé et certains éléments d'ordre contextuel. L'interprétation qui peut en être donnée n'est donc pas fixée une fois pour toutes : l'**implication conversationnelle est indéterminée**. Naturellement, plus la forme linguistique est usitée, plus grand est le degré de détermination de l'implication conversationnelle ; moins la forme linguistique est usitée, plus grand est le degré d'indétermination de l'implication conversationnelle.

EXEMPLES

- Implication conventionnelle déterminée :
Pierre est français, il est donc chauvin.
 « Tous les Français sont chauvins » : indétermination nulle.

Introduction à la pragmatique

Si enfin l'interlocuteur considère que la véracité du propos et la compétence en la matière du locuteur sont douteuses, il comprend « le locuteur dit qu'on ne plante pas un cerisier en juin ».

3) La maxime de relation ou de pertinence

Chaque intervenant doit être pertinent : **parler à propos**, c'est-à-dire émettre des énoncés en relation avec ses propres énoncés précédents et avec ceux des autres intervenants.

4) La maxime de manière ou de modalité

Cette dernière maxime ne concerne plus ce qui est dit, mais la manière dont les choses sont dites : chaque intervenant doit **s'exprimer clairement, sans obscurité ni ambiguïté, avec concision et en respectant l'ordre propice à la compréhension** des informations fournies (p. ex., l'ordre chronologique pour rapporter une succession d'événements).

D'emblée, il semble évident qu'il est **plus important de respecter certaines maximes que d'autres**.

EXEMPLE

Un locuteur qui, sans raison, s'est montré volubile et long (non-respect de la maxime de quantité) est généralement moins critiqué qu'un locuteur qui a menti délibérément (non-respect de la maxime de qualité).

Plusieurs commentateurs s'imposent en outre à propos du principe de coopération et des maximes conversationnelles.

3.3.1 Les transactions coopératives non linguistiques

Il faut observer que le **principe de coopération** et les **maximes conversationnelles** se retrouvent dans des **transactions autres que l'échange linguistique**.

Ainsi, le principe de coopération s'applique dans de nombreuses transactions coopératives non linguistiques où il est entendu que les participants ont un but commun²⁰, que les contributions fournies dépendent les unes des autres, et que l'échange doit se poursuivre jusqu'à ce que les différents intervenants s'accordent pour y mettre fin.

20. Le but commun des intervenants se définit dans l'immédiateté, car il est possible que leurs intentions diffèrent ultérieurement : si deux amies réalisent ensemble une recette de cuisine, il se peut qu'ensuite l'une désire servir le plat confectionné au dîner, mais que l'autre souhaite le manger tout de suite, ou le partager et emporter sa part chez elle, etc.

Les philosophes du langage

EXEMPLES

Une famille se mobilise pour aider l'un de ses membres à déménager.
Des étudiants en architecture travaillent en équipe à la réalisation d'une maquette.
Un chorégraphe et sa troupe répètent leur prochain ballet.
Des sourds-muets conversent en langue des signes.

Comme dans le cas des transactions linguistiques, il est toujours possible de refuser d'appliquer le principe de coopération à une transaction non linguistique.

EXEMPLES

Si, dans le métro, comme j'aperçois un importun qui s'approche, je me lève et vais m'installer ailleurs, je communique par mon attitude que je n'ai nullement l'intention d'engager la conversation.

– Vous voulez signer une pétition contre la drogue ?

[L'interlocuteur ne dit rien et passe son chemin, avec un éventuel geste de dénégation.]

Les maximes conversationnelles elles aussi s'appliquent au domaine des transactions coopératives non linguistiques.

EXEMPLES

Charles aide Ernest à construire un meuble prêt-à-monter.
Maxime de quantité : si, à un moment donné, il faut six vis à Ernest, il attend de Charles que celui-ci lui passe six vis, et non quatre ou huit.
Maxime de qualité : si Ernest a besoin de vis, il souhaite que Charles lui passe des vis et non des clous.
Maxime de relation ou de pertinence : s'il se sert de vis, Ernest peut espérer que Charles lui passe un tournevis, et non une cuillère ou un marteau (même si le marteau peut constituer ultérieurement une contribution opportune).
Maxime de manière ou de modalité : Ernest attend que Charles choisisse chaque outil nécessaire et non qu'il lui en propose simultanément toute une panoplie (i. e. que Charles pose des actes clairs et non ambigus), que Charles se place près de lui pour lui passer le matériel et non qu'il se poste avec la boîte à outils à l'autre bout de la pièce (i. e. que Charles se montre concis), et que Charles suive l'ordre propice à l'exécution du plan de montage.

L'idée que les procédés d'analyse du langage peuvent aussi s'appliquer à d'autres activités humaines qui mettent en jeu la communication fait de Grice un précurseur de la **pragmatique cognitive**, indépendante de la linguistique (cf. *infra* Sperber et Wilson).

intervention comme la cause du contentement de Olivier: si telle n'est pas la vérité, il y a violation de la maxime de manière ou de modalité par inversion de l'ordre chronologique et de la relation causale.

3.3.2.3 Exploitation des maximales conversationnelles

Il arrive que le locuteur transgresse délibérément et ouvertement une maxime conversationnelle. Dans ce schéma, le locuteur respecte le principe de coopération, il ne se trouve pas confronté à deux maximes qui se contredisent, et il ne cherche pas non plus à tromper l'interlocuteur. Ce dernier doit comprendre que l'information qui lui est fournie explicitement n'est pas satisfaisante dans le cadre de la conversation, et donc chercher à récupérer, par déduction, le contenu implicite qui fait défaut.

Selon Grice, il s'agit là d'une *fausse violation* de la maxime concernée: le locuteur choisit en réalité d'*exploiter cette maxime*, et ce choix déclenche une *implication conversationnelle* (i.e. un acte de langage indirect – cf. *supra* sous 3.2.2).

Les quatre maximes conversationnelles peuvent faire l'objet de ce mécanisme d'exploitation.

3.3.2.3.1 Exploitation de la maxime de quantité

L'exploitation de la maxime de quantité consiste à fournir délibérément et ouvertement une information insuffisante ou piètrorique. Dans le premier cas, le locuteur procède par **non-dit**.

STIMULUS

Ce soir. Henri rencontre une femme.

L'implication conversationnelle généralisée est : Henri rencontre une femme qui n'est ni sa femme, ni sa mère, ni sa sœur, ni son amie platonique⁵. L'utilisation de l'article indéfini *une* indique que la femme en question n'a pas de lien étroit avec Henri (ce n'est ni sa femme, ni sa mère, ni sa sœur, etc.) : il y a transgression de la maxime de quantité parce que le locuteur n'a pas donné de précisions là où l'interlocuteur s'attendait à en recevoir.

Les **phrases tautologiques** constituent d'excellents exemples d'exploitation de la maxime de quantité; en effet, elles ne sont porteuses d'**aucune information explicite**, mais elles véhiculent une **information implicite** que l'interlocuteur doit identifier par l'explicitation de l'implication conversationnelle généralisée ou elles déclenchent²¹:

221. On peut rapprocher de ces tautologies le slogan publicitaire utilisé par Chrysler pour promouvoir le modèle «Cruiser» (*Le Point*, 29 septembre 2000): Si vous l'aimez, vous l'aimez vraiment («Si vous êtes parmi les gens de goût qui apprécient déjà notre nouveau modèle, vous l'appréciez plus encore après en être devenu propriétaire»).

Les femmes sont les femmes.

« Les femmes sont versatiles, imprévisibles... »

Un franc est un franc.

Il ne faut pas gaspiller son argent, »

À la guerre comme à la guerre.

« Il faut se débrouiller avec les moyens disponibles, même si ce ne sont pas les meilleurs. »

lean viendra ou il ne viendra pas.

« On ne peut rien faire pour exercer une influence sur la venue de Jean. »

le pars, sinon je ne pars pas.

« Si je ne pars immédiatement, je ne trouverai plus le courage de m'en aller. »

Quand on voit ce qu'on voit et qu'on entend ce qu'on entend, on comprend pourquoi la BBL vous assure comme elle vous assure (publicité diffusée par la radio bruxelloise, novembre 2000).

« Vu les situations incroyables dont on est quotidiennement témoin, on comprend pourquoi la [banque] BBL vous propose une assurance qui couvre les risques les plus imprévus. »

Invité, dans le cadre d'une émission sur la littérature contemporaine, à donner son avis sur un livre, un critique de renom dit: *Le roman de Pierre X... est un ouvrage à la couverture fort réussie, imprimé sur un papier de bonne qualité, et dans lequel je n'ai relevé aucune coquille.*

L'implication conversationnelle particulière est évidemment : « Les qualités littéraires du roman de Pierre X... sont si médiocres qu'elles ne méritent pas d'être évoquées ».

Le critique joue le jeu de la communication, puisqu'il répond à la question qui lui est posée alors que rien ne l'y oblige, mais il donne sciemment **trop peu d'information** par rapport à ce qui lui est demandé, alors qu'il pourrait fort bien être plus proluxe. Il faut en déduire qu'il veut transmettre une information qu'il dépeigne à formuler explicitement. Pierre X... est un piètre romancier. À noter que cette exploitation de la maximale se double d'une exploitation de la maximale de relation ou de pertinence.

Il est demandé au locuteur s'il est content des services de sa secrétaire, et il répond :
Ma secrétaire ? Elle a les yeux bleus et un sourire charmant.

Le locuteur enfreint donc la maxime de quantité (et la maxime de pertinence). Dans ce cas-ci cependant, son intention peut être double. Il peut bien entendu vouloir dire à son interlocuteur que sa secrétaire n'est pas très compétente (l'implication conversationnelle particulière est : « Les qualités professionnelles de ma secrétaire sont inexistantes, il est donc inutile d'en parler »). Mais il peut aussi désirer informer son interlocuteur qu'entre ses qualités professionnelles, la secrétaire acquiert d'un physicien davantage (cela peut être le cas p. ex. s'il s'adresse à un ami qui partage ses goûts en matière de plastique féminine). Dans un cas de ce genre,

contexte, mimique, intonation, etc. (i. e. les éléments extralinguistiques) prennent naturellement toute leur importance.

Dans le second cas, le locuteur livre une **information surabondante** : la maxime de quantité est alors exploitée par le biais du processus inverse (et la maxime de pertinence est elle aussi exploitée).

EXEMPLE

- *Tu as vu ton patron ? Il t'a parlé de ton augmentation ?*
 - *Oh ! Il m'a parlé de sa femme, de ses enfants, de ses vacances, de sa voiture, de ses ennemis de santé... de tout, il m'a parlé de tout !*
- L'implication conversationnelle particulière est : « Mon patron m'a parlé de tout sauf du sujet que je voulais aborder avec lui, à savoir mon augmentation ».

3.3.2.3.2 Exploitation de la maxime de qualité

L'exploitation de la maxime de qualité consiste à fournir délibérément et ouvertement une information présentant un défaut de bien-fondé ou de véridicité. L'interlocuteur doit comprendre que ce que dit la phrase ne constitue pas une information satisfaisante, et déduire que l'information que le locuteur veut communiquer est véhiculée par un énoncé voisin de celui qu'il a produit, mais qui ne présente pas le même défaut de bien-fondé ou de véridicité.

Le locuteur peut ainsi affirmer sans preuves (défaut de bien-fondé).

EXEMPLE

Je suis sûr que Marc a oublié notre rendez-vous.
Si le locuteur produit cette assertion alors qu'il n'a aucune preuve de ce qu'il avance, l'implication conversationnelle généralisée est : « J'ai de bonnes raisons de croire que Marc a oublié notre rendez-vous ». Le locuteur se réfère ici à une assertion voisine pour laquelle il dispose de preuves suffisantes, p. ex. « Il est déjà arrivé à Marc d'oublier un rendez-vous », ou « Marc est parfaitement capable d'oublier un rendez-vous », etc.

Le locuteur peut également livrer une **information non véridique**. Selon Grice, c'est l'**exploitation de la maxime de qualité** qui explique le mécanisme des **figures de rhétorique** : le locuteur qui utilise un énoncé figuratif choisit de livrer une information manifestement non véridique, afin d'amener l'interlocuteur à déduire qu'il veut lui communiquer une information étroitement liée à celle qu'il a fournie, mais véridique.

EXEMPLES

L'ironie :

- *J'ai oublié mes clefs.*
- *C'est malin !*

Le premier locuteur comprend aisément que le second cherche, en usant de l'antiphrase ironique, à communiquer le contraire de ce qu'il dit, et que l'implication conversationnelle particulière est : « C'est stupide ».

La métaphore :

Ma mère est une sainte.

Jean-Marie est un cornichon.

L'implication conversationnelle généralisée est : « Ma mère est un être admirable »/« Jean-Marie manque de sérieux ».

Il y a ici association de catégories radicalement inadéquates (*mère/sainte* ; *Jean-Marie/cornichon*) : la déduction la plus vraisemblable est que le locuteur, dans son énoncé, attribue au dénoté (la « mère » ou « Jean-Marie ») des qualités qui le rapprochent de la créature ou de l'objet mentionnés, cette association se faisant à l'avantage ou au désavantage du dénoté.

Selon le degré de figement de la métaphore, l'implication conversationnelle qui permet de l'interpréter est généralisée (métaphore figée : *Manière est une sainte*) ou particulière (métaphore créative, non figée : *La femme est l'avenir de l'homme*).

La litote :

Albert avait un peu bu.

Si Albert vient de saccager un bar, une telle atténuation empêche les propos du locuteur d'être véridiques ; l'interlocuteur doit donc procéder à une amplification, et récupérer l'implication conversationnelle généralisée : « Albert était complètement ivre ».

L'hyperbole :

Rome est la plus belle ville du monde.

Tu es le plus gentil des frères.

Cette fois, c'est l'exagération qui empêche les propos du locuteur d'être véridiques ; l'interlocuteur doit donc procéder à une atténuation : l'implication conversationnelle généralisée est « Rome est une très belle ville », « Tu es un frère très gentil ».

REMARQUE

Il n'est pas rare que deux ou plusieurs figures se combinent.

L'ironie se superpose souvent aux autres figures (à l'antiphrase p. ex. : *C'est malin !*) ; selon le contexte, cela peut être le cas dans la plupart des exemples qui précèdent : *Ma mère est une sainte*, *Albert avait un peu bu*, *Tu es le plus gentil des frères*, etc. Associée à la métaphore, elle peut confronter l'interlocuteur à une double interprétation : *Tu es le piment de mon existence* (l'implication conversationnelle généralisée peut être « Tu es ma fierté et mon bonheur », mais aussi « Tu me gâches la vie »).

L'hyperbole (toujours) peut se doubler d'une métaphore :

Il y a toujours une Cassandra pour prédire des drames.

La litote peut se combiner avec une métaphore, éventuellement ironique :

Viens, microbe !

Introduction à la pragmatique

Même procédé dans la bande dessinée en trois images d'Addison, *L'arche de l'humour*, où le capitaine Noé discute avec l'Éléphant (dans *Le Soir*, Bruxelles, 13-14 mai 2000) :

(1) Noé : – *Tu penses faire un bon président si tu es élu ?*

L'Éléphant : – *De la même façon que vous êtes un bon capitaine !*

(2) Noé (avec un sourire ravi) : – *Je suis un bon capitaine ?*

L'Éléphant : – *Non !*

(3) L'Éléphant : – *Je serais un mauvais président !*

La conclusion attendue après (1) est « Je serais un bon président tout comme vous êtes un bon capitaine » : la structure comparative utilisée dans (1) (*bon/de la même façon que*) annonce en principe une suite positive. Or (2) et (3) introduisent une négation : il y a donc violation de la maxime de manière ou de modalité.

2 Les exemples ci-dessus (sous 3.3.2.2. et 3.3.2.3.) montrent qu'il est rare que le mécanisme de la transgression ne concerne qu'une seule maxime conversationnelle (une information quantitativement insuffisante est aussi exprimée d'une manière inadéquate, une information trop abondante manque en outre de concision et de pertinence, des propos obscurs sont également peu de pertinents, etc.), et, plus particulièrement, que le non-respect des maximes de quantité, de qualité ou de manière entraîne généralement celui de la maxime de pertinence. Ce dernier constat annonce la théorie de la pertinence élaborée par Sperber et Wilson et présentée dans le chapitre suivant (cf. *infra*, *La pragmatique cognitive*).

3.4 La distinction entre signification naturelle et signification non naturelle

Grice distingue deux types de signification, qu'il illustre par les deux sens que peut avoir le verbe anglais *to mean* : « indiquer » vs « vouloir dire ».

3.4.1 La signification naturelle

Il y a **signification naturelle** ou **indication** (*to mean* = « indiquer ») lorsqu'un phénomène est mis en rapport avec un signe qui le manifeste, sans qu'aucune interprétation par inférence (déduction) soit requise. Cela revient à dire que signe et phénomène ont une existence indépendante.

EXEMPLES

La fumée est le signe naturel du feu : la fumée indique la présence d'un feu, et le feu existe indépendamment de l'interprétation qui est faite de la fumée.

Les coups de brigadier au théâtre sont le signe de l'imminence du lever du rideau : les coups de brigadier indiquent le début du spectacle, et le spectacle commence indépendamment de l'interprétation qui est faite des coups de brigadier.

Des taches rouges sur la peau sont le signe d'une allergie : les taches indiquent une allergie, et cette allergie existe indépendamment de l'interprétation qui est faite des taches.

3.4.2 La signification non naturelle

Mais le **langage humain** fait appel à d'autres ressorts que l'indication : il relève de la **signification non naturelle** (*to mean* = « vouloir dire »). En effet, selon Grice, tout locuteur a une **double intention** : **transmettre un contenu**, et **réaliser cette première intention grâce à la reconnaissance de celle-ci par l'interlocuteur** (i. e. amener l'interlocuteur à reconnaître et le contenu communiqué et l'acte illocutionnaire posé – cf. *supra* Searle sous 2.2.3). Pour ce faire – c'est-à-dire pour que la communication réussisse – l'interlocuteur est obligé de construire une **inférence ou raisonnement déductif**. Ce processus rend la **réalisation de l'intention du locuteur dépendante de l'interprétation de l'interlocuteur** : sans la déduction de l'interlocuteur, le « vouloir dire » du locuteur n'existe pas.

EXEMPLES

Quelle heure est-il ? veut dire « Je te demande quelle heure il est ».

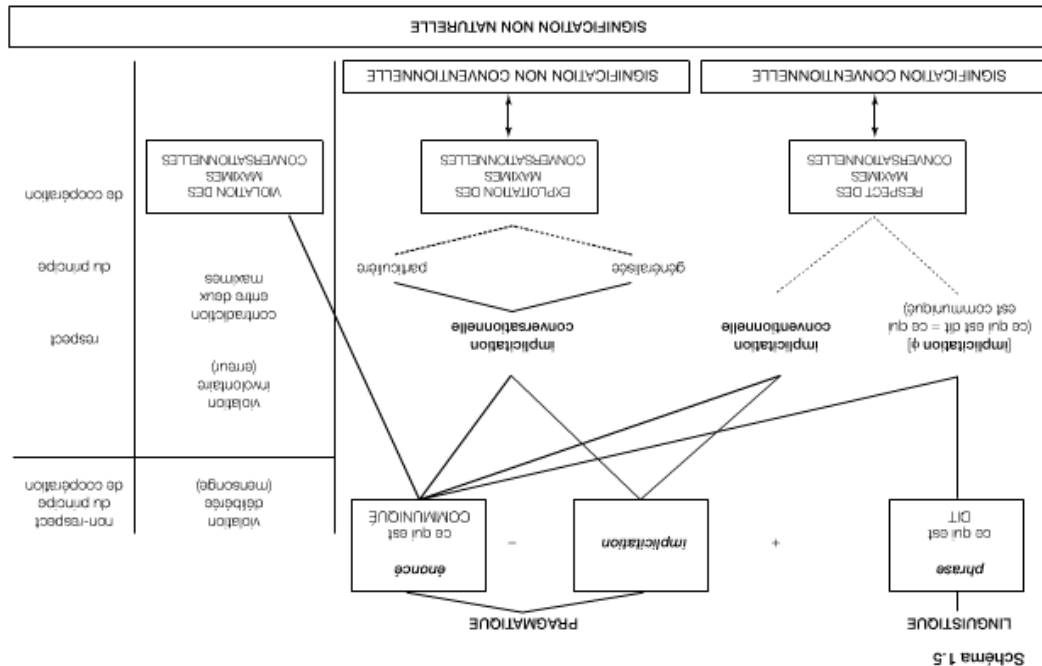
Sortez d'ici ! veut dire « Je vous ordonne de sortir d'ici ».

Le cerisier est en fleurs veut dire « J'affirme que le cerisier est en fleurs ».

La voiture de Serge est une poubelle veut dire « La voiture de Serge est sale et délabrée » (métaphore).

Selon qu'elle fait ou non appel à des moyens d'expression conventionnels (i. e. selon que les maximes conversationnelles sont respectées ou exploitées), la **signification non naturelle est dite conventionnelle** (*Quelle heure est-il ?* / *Sortez d'ici !* / *Le cerisier est en fleurs* – cf. *supra* sous 3.2.1 et 3.3.2.1) ou **non conventionnelle** (*La voiture de Serge est une poubelle* – cf. *supra* sous 3.2.2 et 3.3.2.3).

Le schéma 1.5 donne une vision globale du modèle gricéen de la communication langagière. La grande différence entre celui-ci et le modèle de Searle est l'introduction de la notion de **signification non conventionnelle**, et l'importance que Grice y accorde : la signification non conventionnelle (i. e. l'exploitation des maximes conversationnelles) est selon lui le **mode de communication le plus fréquemment utilisé** (pour Searle en revanche, le mode d'expression standard est la signification conventionnelle, et les énoncés qui y échappent ne sont que des phénomènes marginaux ne méritant pas d'analyse particulière : en vertu du principe d'exprimabilité, le locuteur « aurait pu » s'exprimer conformément aux conventions – cf. *supra* Searle sous 2.5.2).



3.5 Le processus d'inférence

En **logique**, l'inférence est le processus qui, à partir d'un certain nombre d'**informations** connues appelées **prémises**, permet d'en dériver de nouvelles (la (ou les) conclusion(s)). Lorsqu'elle passe du général au particulier, l'inférence est un processus de **deduction**. Depuis Aristote, la **logique** s'efforce de dégager et de formuler des **schémas d'inférence démonstrative**, à savoir des schémas dans lesquels la vérité des prémisses garantit celle de la conclusion. Cela signifie p. ex. que si la structure formelle d'un syllogisme est valide et si les prémisses sont vraies, la conclusion est forcément vraie elle aussi.

EXAMPLES

Tous les félins sont des mammifères.
Tous les chats sont des félins.
Donc tous les chats sont des mammifères.

Tous les chats sont des félins.
Tous les félins sont des mammifères.
Donc tous les chats sont des mammifères.

Tous les félins ont des moustaches.
Aucun perroquet n'a de moustache.
Donc aucun perroquet n'est un félin.

Tous les félins sont des mammifères.
Tous les félins ont des moustaches.
Donc certains mammifères ont des moustaches.

En revanche, lorsque la structure du syllogisme n'est pas valide, certains schémas d'inférence sont capables de produire du vrai à partir du faux, ou du faux à partir du vrai.

EXAMPLES

Tous les mammifères ont quatre pattes. (faux)
Le cheval a quatre pattes. (vrai)/La baleine a quatre pattes. (faux)
Donc le cheval est un mammifère, (vrai)/Donc la baleine est un mammifère, (vrai)

Tous les chats sont des félins. (vrai)
Le lion est un félin. (vrai)
Donc le lion est un chat. (faux)

Si Pablo Picasso avait obtenu le Prix Nobel, il était célèbre. (vrai)
 Pablo Picasso n'a pas obtenu le Prix Nobel. (vrai)
 Donc Pablo Picasso n'est pas célèbre. (faux)

De ce point de vue, le schéma d'inférence gricéen (comme d'ailleurs celui des cognitivistes – cf. *infra* Sperber et Wilson, sous 4.4.2) diffère de celui de la

logique classique. En effet, Grice dérive bien les implicatures conversationnelles par inférence : l'interlocuteur fournit un raisonnement déductif pour interpréter les énoncés qui lui sont soumis. Seulement, le système d'inférence de Grice garantit la dépendance entre la vérité ou la fausseté des prémisses et la vérité ou la fausseté de la conclusion : le degré de vérité de la conclusion ne peut être inférieur à celui des prémisses, et des prémisses fausses ne peuvent aboutir à une conclusion vraie.

Évidemment, ce que ne garantit pas le schéma gricéen, c'est la vérité des prémisses. C'est pourquoi les implicatures gricéennes rendent compte du succès de la communication, mais aussi des erreurs et des malentendus qui y interviennent. Ces erreurs et malentendus peuvent bien sûr, comme en logique, provenir de la fausseté d'une prémisse, mais ils peuvent également provenir d'un désaccord entre le locuteur et l'interlocuteur quant à une prémisse. Dans ce dernier cas, cette prémisse ne peut être dite fausse ; elle est simplement inadéquate.

EXEMPLES

- Tu as réussi ton examen de linguistique ?
 - Je n'ai pas passé d'examen de linguistique.
- Si l'on admet que le second locuteur dit la vérité, la prémisse « Tu as passé un examen de linguistique », sur laquelle table le premier locuteur, est fausse.
- La télévision m'endort.
 - Donc je l'éteins. / - Donc je l'allume.
- Si le premier locuteur souhaite veiller (dormir) mais que le second pense qu'il désire dormir (veiller), le second n'aura pas la réaction attendue par le premier (éteindre/allumer la télévision) : le second locuteur a mal évalué l'intention du premier, et se fonde donc sur une prémisse inadéquate (i. e. qui n'est pas celle implicite par le premier, sans pour autant être fausse).

Les implicatures de Grice ne se fondent donc pas sur des schémas d'inférence démonstrative : les implicatures ne sont pas des mécanismes de démonstration, ce sont des mécanismes d'interprétation. Autrement dit, les implicatures gricéennes sont un processus de formation d'hypothèses, lesquelles se voient ensuite confirmées ou infirmées. Lorsque la communication langagière échoue (à la suite d'une erreur ou d'un malentendu), l'implicature conversationnelle à laquelle a abouti le processus d'inférence est annulée (cf. *supra* sous 3.2.3.1).

3.6 Conclusion sur la théorie de Grice

Diverses critiques peuvent naturellement être adressées à la théorie de Grice. Ainsi, Grice lui-même observe que rien n'explique pourquoi, dans les échanges verbaux (ou dans les transactions non linguistiques), les locuteurs (ou les acteurs) appliquent spontanément le principe de coopération. Grice constate que « de fait », les gens se conduisent de la sorte, et voit dans ce comportement

une « habitude » contractée dès l'enfance : il serait plus facile de sacrifier à une habitude que de s'efforcer de la perdre (p. ex., il serait plus facile de dire la vérité que de mentir).

De même, dans le processus de l'implicature – et surtout de l'implicature conversationnelle –, rien n'explique pourquoi le locuteur recourt à un mode de communication qui n'est pas explicite, alors que la formulation explicite existe, lui est accessible et serait parfaitement compréhensible pour l'interlocuteur (cf. *supra* Searle sous 2.5.2).

Par ailleurs, la distinction n'est pas toujours aisée à établir entre implicature conversationnelle généralisée et implicature conversationnelle particulière, voire entre implicature conversationnelle et implicature conventionnelle (cf. *supra* sous 3.2, remarque 2). Ce constat semble indiquer qu'il serait plus opportun de situer les implicatures sur un continuum allant du plus conventionnel au moins conventionnel, plutôt que de chercher à les ranger dans des catégories distinctes et étanches (cf. *infra* Sperber et Wilson).

Enfin, le mécanisme de l'inférence est évoqué, mais pas clairement défini (cf. *supra* sous 3.5). En effet, pour raisonner (inférer, déduire), les interlocuteurs se fondent sur certaines prémisses. Or, ni l'origine de ces prémisses, ni les critères de sélection qui permettent de choisir celles qui conviennent à la situation de communication ne sont connus. De surcroît, on ne connaît pas non plus le critère qui permet d'arrêter le processus d'inférence et de considérer qu'on est parvenu à une interprétation satisfaisante de l'énoncé (même si, intuitivement, chacun sait bien pourquoi suivre un cours d'italien mobilise des connaissances et des aptitudes qui relèvent de la linguistique et non de l'horticulture, et que « Ferme la fenêtre » doit être une interprétation satisfaisante de *Il fait froid ici* si l'on se trouve face à quelqu'un qui grelotte dans une pièce glaciale dont la fenêtre est grande ouverte).

Il n'en reste pas moins que l'apport de Grice est considérable : contrairement à Searle, son modèle ne repose plus sur une vision entièrement codique du langage. Grice met en exergue la notion d'implicature, il recourt à des processus inférentiels dans la dérivation des implicatures, il prête aux intervenants de la communication des états mentaux susceptibles d'influencer l'interprétation des énoncés, et enfin il reconnaît – de façon certes plus expérimentale que théorique – l'importance dans l'interprétation des énoncés de la prise en compte d'éléments extralinguistiques (prémisses, contexte...). Il accorde en outre une place prépondérante à la signification non conventionnelle, qui constitue de son point de vue la part la plus intéressante des échanges langagiers.

Ces apports originaux et décisifs amènent Grice à intégrer le langage dans l'ensemble des processus de la communication : transactions coopératives linguistiques et non linguistiques sont soumises à la même analyse (respect ou non du principe de coopération et des maximes conversationnelles – cf. *supra* sous 3.3.1). Il ouvre ainsi la voie à une perspective plus large qui va permettre à

Dan Sperber et Deirdre Wilson

Sperber et Wilson s'inscrivent dans la tradition gricéenne. En effet, ils insistent sur la faculté humaine d'avoir des **états mentaux** et d'en attribuer à autrui, de se les représenter et d'en tirer des conséquences, c'est-à-dire sur la faculté d'**inférer**. Ils considèrent également que l'interprétation des énoncés doit rendre compte de **tous les contenus communiqués** par le locuteur : **dont bon nombre ne le sont pas explicitement** ; le principe fondateur de cette interprétation est le **principe de pertinence**, tiré de la maxime conversationnelle de pertinence ou de relation de Grice. Enfin, Sperber et Wilson estiment que **les échanges communicatifs langagiers et non langagiers mettent en jeu les mêmes processus**, et doivent **par conséquent faire l'objet d'une analyse semblable**. La théorie de Sperber et Wilson s'inscrit donc dans une **étude générale des processus cognitifs** : leurs recherches placent la **pragmatique** parmi les **sciences cognitives** (i. e. l'ensemble des sciences qui concernent la connaissance et ses processus – cf. *supra*, *Introduction*, sous 5.3.1).

1 La pragmatique cognitive ou pragmatique non linguistique

Sperber et Wilson ont une **vision cognitive du langage**. Pour eux, le but de tout système cognitif (non seulement chez les humains, mais aussi chez les animaux) est de **se construire une représentation du monde** et de **l'améliorer**. Pour que l'activité cognitive ait de l'intérêt, il faut de surcroît que, dans la mesure du possible (i. e., dans la limite des capacités perceptuelles et intellectuelles humaines), cette représentation du monde soit **vraie**, à savoir qu'elle reflète de façon appropriée un événement ou une situation qui existe ou a existé effectivement dans le monde. Contrairement à celles de Searle et de Grice, la théorie de Sperber et Wilson est donc une **théorie vériconditionnelle** : l'analyse du langage prend en compte non seulement l'accomplissement des actes de langage et l'interprétation des énoncés, mais aussi la vérité des informations communiquées. La **fonction première du langage** est dès lors de **représenter de l'information** et de **permettre aux individus d'augmenter leur stock de connaissances** par la communication.

Sperber et Wilson inscrivent ainsi leurs recherches dans une perspective radicalement novatrice : celle d'une **pragmatique cognitive**, indépendante de la linguistique, qu'elle vient compléter pour certains aspects de l'interprétation des énoncés.

2 L'intention informative, l'intention communicative et la communication ostensive-inférentielle

Comme Searle et Grice (cf. *supra* Searle sous 2.2.3 et Grice sous 3.4.2), Sperber et Wilson attribuent au locuteur deux intentions, à savoir une **intention informative** : le locuteur veut amener l'interlocuteur à la connaissance d'une information donnée ; et une **intention communicative** : le locuteur a l'intention de faire connaître à l'interlocuteur son intention informative.

Ils y ajoutent la notion de **communication ostensive-inférentielle** : il y a communication ostensive-inférentielle lorsqu' **un individu fait connaître à un autre individu par un acte quelconque l'intention qu'il a de lui faire connaître une information quelconque**. Cette notion ne s'applique donc pas uniquement au langage, mais à la **communication en général**.

EXEMPLES

Un automobiliste roule tranquillement. Soudain, le véhicule qui suivait le sien le double, et son conducteur klaxonne, regarde le premier automobiliste avec insistance et fait des gestes répétés de la main vers l'arrière de la voiture de celui-ci.

Cet exemple permet de distinguer clairement la composante ostensive, c'est-à-dire les regards et gestes répétés du second automobiliste vers l'arrière de la voiture du premier, et la composante inférentielle : le premier automobiliste va chercher à comprendre ce que le second veut lui communiquer. Pour ce faire, il va procéder à une déduction fondée sur des prémisses qui sont d'une part ce que le second automobiliste lui montre (l'arrière de son véhicule), et d'autre part ses propres connaissances : à l'arrière d'une voiture il y a un coffre (qui peut s'être ouvert), des roues munies de pneus (l'un d'eux peut être plat), un pot d'échappement (qui peut se décrocher), etc. La conclusion de ce raisonnement par inférence est que le second automobiliste veut faire comprendre au premier que ce dernier est menacé par l'un de ces désagréments et qu'il ferait bien de s'arrêter pour examiner son véhicule.

À table, un convive avance sans mot dire son assiette vide vers le plat, auquel il lance par ailleurs un regard plein d'intérêt (composante ostensive). À partir de ces informations d'ordre gestuel et de ses propres connaissances (les habitudes en vigueur au cours d'un repas), la maîtresse de maison doit conclure par inférence que ce convive désire être servi ou rasservi (composante inférentielle).

Catherine est une vraie gorce !

Si cet énoncé est prononcé dans une réception qui rassemble de nombreux invités, et si, au lieu de répondre verbalement, l'interlocuteur route de grands yeux et décoche dans une direction précise des regards qui se veulent à la fois éloquentes et discrets (composante ostensive), le locuteur doit comprendre que ces regards se dirigent vers quelqu'un qui se tient à quelques pas de lui ; jusque-là, il n'avait pas remarqué cet invité, et d'ailleurs il ne l'identifie toujours pas. Le locuteur s'interroge donc (composante inférentielle) sur la signification que cet invité peut bien avoir, et reconnaît alors en lui un proche parent de Catherine (qu'il risque de froisser par ses commentaires désobligeants, d'où la réponse, muette mais ostensive, qui lui a été adressée).

Il faut donc noter l'**importance des unités non verbales** (gestes, mimiques, regards...) dans la communication¹. En effet, si certains actes ne peuvent se réaliser que par des moyens verbaux (p. ex. les présentations : *Je vous présente Hervé Leroy*), d'autres admettent les deux types de réalisations, verbale et non verbale (p. ex. les salutations : *Bonjour !* / geste de la main), voire privilégient la réalisation non verbale (en réaction à un ordre, l'accomplissement de l'acte visé). En outre, les unités non verbales accompagnent souvent les unités verbales dans la réalisation d'un acte (*Bonjour !* doublé d'un geste de la main ; – *Sortez !* – *Je sors, je sors*, dit le second locuteur en sortant), contribuant donc à la détermination de la valeur pragmatique globale de l'énoncé : le rôle du non-verbal est ainsi **particulièrement important dans les actes de langage indirects** (p. ex. la requête exprimée sous la forme d'une question se double régulièrement d'un

1. Pour mémoire, voir aussi à ce sujet l'observation de P. Atal (1995) citée plus haut dans le chapitre consacré à Austin, sous 1.1.1, remarque.

Introduction à la pragmatique

mouvement de la tête et/ou d'un geste d'ostentation (dirigé vers la fenêtre dans le cas qui suit) : *Peux-tu fermer la fenêtre ?* ; la requête exprimée sous la forme d'une assertion ou d'une exclamation s'accompagne souvent d'une mimique et d'un regard porté alternativement sur l'interlocuteur et sur l'objet de la requête (la fenêtre) : *Il fait froid ici* (= « Ferme la fenêtre »).

L'exemple des **enfants en âge prélinguistique** qui s'expriment par gestes et onomatopées et se font parfaitement comprendre atteste également de l'importance du non-verbal dans la communication ostensive-inférentielle.

Enfin, cette vieille plaisanterie illustre les dangers d'une interprétation incorrecte des signaux ostensifs-inférentiels non verbaux – et les difficultés posées par la rencontre de deux cultures différentes...

Un Européen en voyage en Chine entre dans un restaurant, tenant son chien en laisse. Il s'installe à une table et, pour qu'on leur amène à manger à tous deux, désigne du doigt son chien, puis se désigne lui-même, et enfin fait le geste de porter la main à la bouche. Là-dessus le serveur emmène le chien... et le ramène une demi-heure plus tard sous la forme d'un plat cuisiné...

La définition de la communication ostensive-inférentielle l'indique : tous les actes de communication ostensive-inférentielle ne sont pas des énoncés ; en revanche, **tous les énoncés relèvent de la communication ostensive-inférentielle**, puisque produire un énoncé est un acte (de langage) par lequel un locuteur fait savoir à un interlocuteur l'intention qu'il a de lui communiquer une information.

3 La théorie de la pertinence

3.1 Sperber et Wilson tirent de la notion de communication ostensive-inférentielle le **principe de pertinence** (anglais *relevance*) : tout acte de communication ostensive-inférentielle **suscite chez son destinataire l'attente de la pertinence de cet acte**.

EXEMPLES

Pour le premier automobiliste, avant que le second attire son attention sur l'arrière de sa voiture, celui-ci n'a pas de signification (il n'est pas pertinent). Pour le second conducteur en revanche, il en a une (il est pertinent). Une fois que le second automobiliste a attiré son attention sur l'arrière du véhicule, celui-ci devient pour le premier porteur de signification (il devient pertinent, de par le caractère ostensif de l'intervention de l'autre) : même si le premier automobiliste n'est pas capable d'attribuer d'emblée une signification à l'objet visé, il va chercher à lui en trouver une, et donc mettre inconsciemment en œuvre un processus inférentiel d'interprétation (qui, dans ce cas, aboutira à la conclusion : le second conducteur veut lui faire comprendre qu'une anomalie est visible à l'arrière de sa voiture et qu'il ferait mieux de s'en occuper) : le principe de pertinence a joué.

La pragmatique cognitive, Dan Sperber et Deirdre Wilson

Avant que le convive approche son assiette vide du plat encore garni, l'attention de la maîtresse de maison n'est pas sollicitée par cette assiette (elle n'est pas pertinente). Une fois le geste (accompagné du regard) posé, l'assiette devient au contraire porteur de signification (elle devient pertinente) : la maîtresse de maison cherche à comprendre ce que veut lui communiquer le convive, et en vient à la conclusion qu'il souhaite être (re)servi : le principe de pertinence a joué.

Avant l'intervention muette mais ostensive de l'interlocuteur, l'invité qui se tient auprès de lui ne représente rien pour le locuteur de *Catherine est une vraie gorce !* (il n'est pas pertinent). Pour l'interlocuteur, par contre, il est manifestement représentatif (il est pertinent, en vertu des connaissances de l'interlocuteur). Dès que l'interlocuteur a attiré l'attention du locuteur sur l'invité en question, le locuteur cherche à comprendre ce que représente ce dernier (l'invité devient pertinent pour lui, grâce au caractère ostensif de l'intervention de l'interlocuteur). Le locuteur met alors inconsciemment en œuvre un processus inférentiel d'interprétation et aboutit à la conclusion que l'interlocuteur veut lui faire comprendre que cet invité est un proche de Catherine et qu'il est donc malvenu de critiquer celle-ci devant lui : le principe de pertinence a joué.

Tout énoncé étant un acte de communication ostensive-inférentielle, **tout énoncé suscite chez l'interlocuteur l'attente de la pertinence de cet énoncé**.

EXEMPLE

Céleste est spécialiste des pendules.

Étant donné que les pendules peuvent être « de petites horloges » (A) ou bien « des instruments de radiesthésie » (B) et que Céleste peut désigner un homme (C) ou une femme (D), la combinaison de ces données peut amener à quatre interprétations différentes. Mais si l'énoncé s'intègre dans l'échange suivant :

- *J'ai hérité de la pendule de mon grand-père, mais elle ne fonctionne plus. Tu crois que ton frère pourrait la réparer ?*
 - *Céleste est spécialiste des pendules.*
- la seule interprétation possible est « Céleste (C) est spécialiste des pendules (A) » : la désambiguïsation s'est faite au profit de l'interprétation la plus conforme au principe de pertinence.

Le principe de pertinence est un **principe général** (il ne concerne pas seulement le langage, mais tous les actes de communication ostensive-inférentielle), et **non normatif** (le locuteur n'est nullement tenu de prononcer uniquement des énoncés pertinents) : **c'est un principe d'interprétation qui sert de base au processus inférentiel d'interprétation des énoncés et que l'interlocuteur utilise inconsciemment**.

En énonçant le principe de pertinence, Sperber et Wilson reformulent en fait la théorie de Grice : ils observent que la maxime de relation ou de pertinence définie par Grice recouvre les contraintes imposées par les autres maximes conversationnelles, qui deviennent *ipso facto* inutiles : en effet, être pertinent, c'est

certaines parler à propos, mais c'est aussi donner la quantité d'information requise sans noyer l'interlocuteur dans les détails superflus (maxime de quantité), dire la vérité et parler en connaissance de cause (maxime de qualité), et s'exprimer avec clarté, concision et en respectant l'ordre propice à la compréhension du message (maxime de manière)². De surcroît, être pertinent, c'est aussi s'efforcer d'apporter à l'échange communicatif une contribution aussi efficace que possible : c'est donc respecter le principe gricéen de coopération.

3.2 Le principe de pertinence s'assortit d'un premier corollaire : **le locuteur choisit pour son énoncé la forme qui sert le mieux le principe de pertinence**. Ce constat peut sembler contredire la maxime conversationnelle de manière (ou de modalité) de Grice, laquelle prescrit la concision : il arrive en effet qu'entre deux énoncés contenant la même information mais de longueur inégale, le locuteur opte pour le plus long³. Le locuteur choisit cependant la manière la plus pertinente de s'exprimer, en fonction de la situation de communication : ce n'est pas forcément l'énoncé le plus bref qui est le plus approprié.

EXEMPLES

Christian est marié avec Hélène.

C'est Christian qui est marié avec Hélène. (= « c'est Christian et non Jacques »)

Robert Dupont s'est noyé.

Robert Dupont a succombé par noyade.

Dans un procès-verbal ou devant le juge p. ex., l'énoncé le plus long est aussi le plus pertinent.

À l'aide, je me noie !

À l'aide, je succombe par noyade !

L'inadéquation du second exemple provient du non-respect du principe de pertinence dans le choix de la forme de l'énoncé, et non de la longueur de l'énoncé, laquelle n'en est qu'un aspect contingent.

3.3 Le principe de pertinence a un second corollaire : **les notions d'effort et d'effet**. L'interlocuteur confronté à l'interprétation d'un acte de communication ostensive-inférentielle, et donc à l'interprétation d'un énoncé, doit fournir un raisonnement. Cela lui demande un effort, qui est fonction de la longueur de l'énoncé, de sa structure syntaxique, de son éventuelle ambiguïté, du degré de difficulté que revêt la sélection des prémisses et des informations extra-linguistiques nécessaires, etc. Ce processus inférentiel d'interprétation aboutit à un résultat, appelé effet cognitif.

2. Il a dû rester très observé dans l'exposé de la théorie de Grice qu'en général, la transgression de l'une des trois autres maximes conversationnelles (quantité, qualité, manière) entraîne également celle de la maxime de pertinence (cf. *supra* Grice, sous 3.3.2.3, remarque 2).

3. Grice rend compte de ce type de choix par l'exploitation de la maxime de manière (cf. *supra* Grice, sous 3.3.2.3.4).

La conclusion du raisonnement inférentiel (conclusion appelée « implication contextuelle » par Sperber et Wilson – cf. *infra* sous 4.5.) peut produire trois types d'effets cognitifs : l'**acquisition d'une nouvelle information** ; le **changement de la force de conviction** (renforcement ou atténuation) avec laquelle une croyance est entretenue ; et l'**éradication d'une croyance**, c'est-à-dire la suppression d'une information ancienne contredite par une information nouvelle plus convaincante.

Pour qu'un énoncé (ou tout acte de communication ostensive-inférentielle) soit pertinent, il faut qu'un ou plusieurs de ces effets cognitifs so(en)t atteint(s), mais aussi que les effets obtenus équilibrent les efforts consentis. La notion de **pertinence** est donc indissociable de celle de **rendement** : **moins un énoncé demande d'efforts** pour être interprété, **plus cet énoncé est pertinent** ; **plus un énoncé fournit d'effets**, **plus il est pertinent**. Autrement dit, **effort(s) et effet(s) doivent être inversement proportionnels avec un effet maximal** pour que l'énoncé soit pertinent.

REMARQUES

1 Dans l'énoncé des devinettes, charades, rébus, etc., le rapport entre effort et effet est inversé : le jeu consiste précisément à s'exprimer sans respecter le principe de pertinence, c'est-à-dire à exiger de l'interlocuteur un effort important pour obtenir un effet moindre (i. e. parvenir à une conclusion à laquelle il serait arrivé sans difficulté si l'énoncé avait été formulé selon le principe de pertinence).

2 Le non-respect du principe de pertinence explique le fonctionnement de certains énoncés à caractère humoristique, dont le ressort repose sur une chute introduisant un retournement de situation, un « coup de théâtre » (cf. *supra* Grice, sous 3.3.2.3.4., remarque 1).

3.4 Bien entendu, l'évaluation de la pertinence d'un énoncé est susceptible de varier : deux individus différents, ne disposant pas d'éléments identiques pour la construction du raisonnement inférentiel, n'attribueront pas la même pertinence à un énoncé ; il faut de surcroît considérer qu'un même individu n'aura pas en toutes circonstances les mêmes éléments présents à l'esprit.

EXEMPLES

Un néophyte qui assiste à un colloque de physique nucléaire ne dispose pas des connaissances nécessaires à l'évaluation de la pertinence des énoncés prononcés par les orateurs.

Après un voyage culturel dans le Péloponnèse, il est courant d'être bien informé sur l'histoire et l'art de la Grèce antique ; en revanche, quelques mois ou quelques années plus tard, ces connaissances peuvent fort bien s'être estompées.

3.5 Sperber et Wilson ont donc élaboré la théorie de la pertinence. Celle-ci permet de dépasser le modèle griceen et de répondre à des questions qu'il laissait en suspens (cf. *supra* Grice, sous 3.6.).

Ainsi, le principe de pertinence explique **pourquoi l'interlocuteur accepte de traiter l'acte de communication ostensive-inférentielle qui lui est adressé** (application du principe de coopération de Grice, ou de la notion de « bonne volonté » de Searle) : si l'interlocuteur juge l'information digne d'attention, c'est qu'elle est présumée pertinente ; il accepte donc de fournir l'effort voulu pour mettre en œuvre le processus inférentiel d'interprétation. De fait, on n'écoute pas quelqu'un qui délire, radote, est saoul, etc. – i. e. quelqu'un dont le discours n'est, par définition, pas pertinent.

Le principe de pertinence permet aussi de régler le problème du **choix des prémisses** sur lesquelles se fonde le processus inférentiel d'interprétation. C'est en effet la **recherche de la pertinence** qui permet à un individu d'**opérer une sélection judicieuse parmi le nombre immense de connaissances et d'informations dont il dispose**.

Enfin, le principe de pertinence résout la question du critère permettant de **considérer qu'on est parvenu à une interprétation satisfaisante** et que le processus inférentiel d'interprétation (potentiellement infini) peut donc être arrêté : ce processus s'arrête de lui-même lorsque sont atteints des effets suffisants pour contrebalancer les efforts fournis, c'est-à-dire **lorsque le rendement est satisfaisant et que l'acte de communication ostensive-inférentielle est jugé pertinent**.

4 L'interprétation des énoncés

4.1 Les processus d'interprétation des énoncés

Pour Sperber et Wilson, l'interprétation des énoncés met en œuvre deux types de processus distincts : interviennent d'abord les **processus codiques**, pris en charge par l'analyse **linguistique**, puis entrent en jeu les **processus inférentiels** ou **déductifs**, pris en charge par l'analyse **pragmatique**. Ces **processus inférentiels** sont des processus **généraux, universels et non spécifiques à l'interprétation du langage**, des processus qui s'appliquent au traitement de tous les actes de communication ostensive-inférentielle.

EXEMPLES

Un geste de la main le long du visage, ponce dressé vers l'oreille et auriculaire tendu vers les lèvres, signifie « On se téléphone » : le destinataire se réfère à un « code de gestuelle » qui veut que, dans nos cultures, ce geste (généralement accompagné d'une mimique) révèle la signification mentionnée. Un geste de la

main adressé à une personne comme qui marche sur le trottoir d'en face signifie « Bonjour », mais le même geste adressé à un taxi qui passe signifie « Arrêtez-vous, j'ai besoin de vos services » : cette fois, le simple décodage ne suffit plus ; il faut en outre recourir à un raisonnement par inférence qui exige la prise en compte d'éléments non linguistiques (le contexte, la situation de communication, l'identité des intervenants, etc.). Dans les trois cas cités, le geste à interpréter a subi une analyse (codique et inférentielle) similaire à celle qu'aurait subie un énoncé.

La vision qu'ont Sperber et Wilson des processus mis en œuvre pour l'interprétation des échanges langagiers s'explique par la représentation hiérarchisée qu'ils se font du **fonctionnement de l'esprit humain quant au traitement de l'information**, et donc quant à la compréhension du langage. Le modèle de Sperber et Wilson est fondé sur la théorie (publiée en 1983) du philosophe et psychologue cognitiviste américain Jerry Fodor, le **modularisme**. Fodor considère que, puisque les représentations mentales peuvent servir de signification aux mots, elles doivent partager avec eux certaines propriétés. Il tire alors (en cela héritier du nominaliste Guillaume d'Ockham au XIV^e siècle) de la similarité qui semble exister entre la structure des pensées et celle des phrases l'hypothèse du **langage de la pensée**, ou *lingua mentis* ou encore **mentaleis** (anglais *mentalese*). Ainsi, les représentations mentales possèdent une structure linguistique et notre esprit pense à l'aide d'une logique mentale : le mentaleis est à notre cerveau ce que le langage-machine est à l'ordinateur.

Dans le modèle de Sperber et Wilson, l'information, pour être appréhendée par l'esprit humain, passe d'abord par des « systèmes périphériques » (analyse linguistique) avant d'atteindre le « système central » (analyse pragmatique) : les processus d'analyse périphériques sont des processus de décodage spécialisés, tandis que les processus d'analyse centraux sont des processus inférentiels spécialisés – et ces inférences sont spontanées, instantanées et inconscientes. Une telle approche établit clairement la comparaison entre le fonctionnement de l'esprit humain et celui de l'ordinateur. Cette **métaphore de l'esprit-ordinateur** est précisément le **commun dénominateur entre les sciences cognitives**, et aussi le garant de leur unité : ces disciplines (psychologie cognitive, linguistique, neurosciences, informatique, intelligence artificielle...) voient la pensée comme un système de transformation de l'information. La pragmatique cognitive entretient à ce titre des rapports privilégiés avec d'autres sciences cognitives – dont bien entendu la linguistique.

Selon Sperber et Wilson, l'interprétation de l'énoncé se fait selon l'enchaînement illustré par le schéma 2.1. Celui-ci montre que le domaine de l'analyse linguistique est extrêmement réduit, puisqu'il se limite à l'établissement de la forme logique de l'énoncé (cf. *infra* sous 4.2). En revanche, le champ d'action de la pragmatique est, lui, fort vaste (les explications (cf. *infra* sous 4.3), les implications (cf. *infra* sous 4.4.) et les implications contextuelles (cf. *infra* sous 4.5) y ressortissent), et intervient très tôt dans l'interprétation de l'énoncé.