

4.2 La forme logique de l'énoncé

L'énoncé subit une première interprétation, **linguistique et codique**, qui en livre la **forme logique**, c'est-à-dire une suite ordonnée de concepts correspondant aux composants linguistiques de la phrase, à l'énumération de ce que dit l'énoncé.

EXEMPLE

Je ne resterai pas longtemps.
[1^{re} personne du singulier, négation, « rester », futur, « longtemps »]
Forme logique : « Le locuteur ne restera pas longtemps. »

Sperber et Wilson estiment que la notion de vérité joue un rôle important dans l'interprétation des énoncés. En effet, la **représentation du monde** que se construisent les individus doit, autant que possible, refléter correctement des faits qui se produisent dans le monde ; cette représentation du monde – et, *ipso facto*, les énoncés qui la traduisent – doit donc être évaluable en termes de **vérité ou de fausseté**. Or, la **forme logique** de l'énoncé, obtenue au terme de la première interprétation, **linguistique et codique**, n'est généralement pas susceptible d'être évaluée en termes de vérité ou de fausseté.

EXEMPLE

Ce nouveau café a beaucoup de succès.
Pour juger de la vérité ou de la fausseté de cet énoncé, il faut savoir si ce nouveau café connaît oui ou non beaucoup de succès. Mais quel café ? S'agit-il de café moulu, de la boisson chaude appelée café, d'un débit de boissons ?

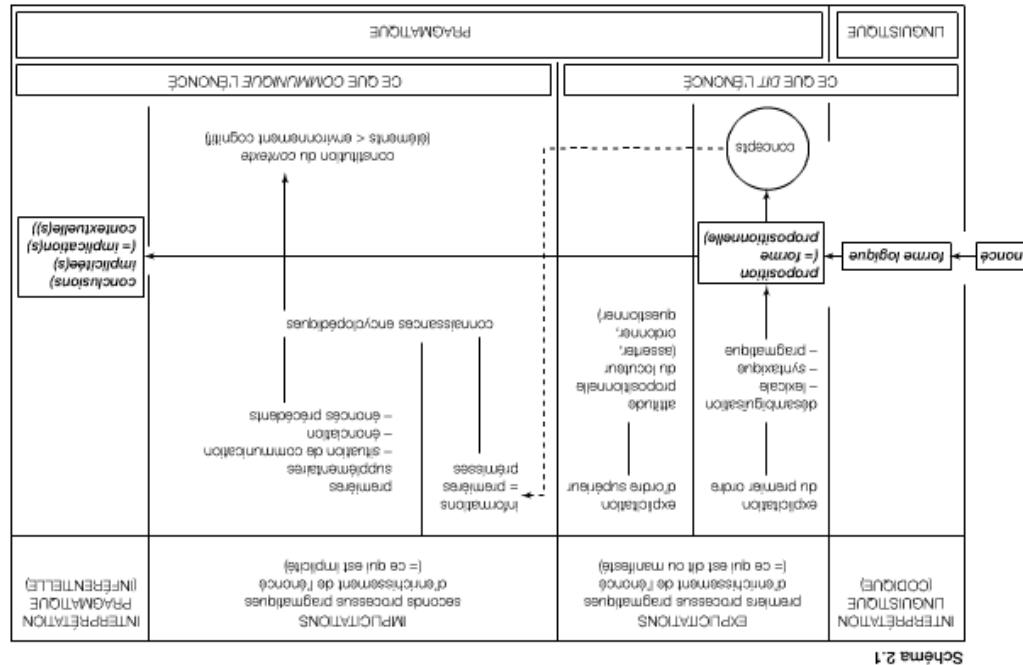
Pour pouvoir poser une évaluation en termes de vérité ou de fausseté, il faut appliquer à la forme logique une première série de **processus pragmatiques d'enrichissement de l'énoncé**, les **explications**.

4.3 Les explications de l'énoncé

Les explications, comme l'interprétation linguistique, ont trait à ce qui est dit ou manifesté dans l'énoncé.

4.3.1 L'explication du premier ordre

L'**explication du premier ordre** se réalise par l'enrichissement de la forme logique de l'énoncé grâce à des processus pragmatiques de **désambiguisation lexicale, syntaxique et pragmatique (ou référentielle)** : l'énoncé est rendu plus explicite par l'exploitation d'éléments qui y apparaissent de façon manifeste. L'explication du premier ordre permet ainsi d'accéder à la **proposition** (le terme



Introduction à la pragmatique

est emprunté à la philosophie analytique) ou **forme propositionnelle**, à savoir à l'**interprétation de ce que dit l'énoncé** : la proposition exprimée par l'énoncé représente la pensée dont le locuteur veut faire état (cf. *infra* sous 4.3.2.2).

Lorsque l'énoncé est assertif, la proposition est susceptible d'être évaluée en termes de vérité ou de fausseté ; elle est **vériconditionnelle**.

EXEMPLE

Je ne resterai pas longtemps.

Forme logique : « Le locuteur ne restera pas longtemps. »

Forme propositionnelle : « Olivier ne restera pas longtemps » (attribution par désambiguisation pragmatique – cf. *infra* sous 4.3.1.3 – d'un référent à *je*).

4.3.1.1 La désambiguisation lexicale

La désambiguisation lexicale consiste à attribuer à certains **termes polysémiques** le sens choisi par le locuteur dans la situation de communication.

EXEMPLES

Voilà l'homme à la fraise !
[fruit/appareil de dentiste/collerette/anglisme/nez?]

Jérôme a posé la paille sur la table.
[fourrure/châtaignier]

Le long est gris.
[animal/masque]

Je traduis un ouvrage consacré à la restauration/Restauration.
[restauration d'objets d'art/gastronomie/période historique]

Je suis quelqu'un d'expérimenté.
[être/savoir]

Kinder Bueno. C'est bon pour eux [les enfants]. Et pour eux, c'est sûrement bon. (publicité télévisée pour une barre chocolatée, novembre 2000)
[bon pour la santé/agréable de goût]

Un savant compromis a été arrêté à la frontière.
[mis en état d'arrestation/décidé]

4.3.1.2 La désambiguisation syntaxique

L'interprétation de certains termes appelés **déictiques** (les pronoms de première et deuxième personnes, certaines expressions de temps et de lieu) exige que soit connue la situation d'énonciation, qui seule permet d'utiliser les indications linguistiques donnant accès aux référents.

EXEMPLES

La petite brise la glace.
[petite = substantif, brise = verbe, glace = substantif/perte = adjetif, brise = substantif, glace = verbe]

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

Le pilote ferme la porte./Le vieux singe le masque./Le vieux garde le livre./La vieille ferme le voile./...

Un savant compromis a été arrêté à la frontière.

[savant = substantif, compromis = adjetif/savant = adjetif, compromis = substantif]

4.3.1.3 La désambiguisation pragmatique ou référentielle

La désambiguisation pragmatique (ou référentielle) de l'énoncé consiste à attribuer aux termes qui le requièrent les **référents adéquats**.

EXEMPLE

Güépe dans le Cola : elle meurt asphyxiée ! (une du quotidien *La dernière heure*, Bruxelles, 10 août 2001)

[Elle représente la bouteille de limonade, et non la guépe]

Il est fréquent que la **désambiguisation pragmatique de certains énoncés exige le recours à des informations liées à la situation d'énonciation**, i. e. à des savoirs non linguistiques.

EXEMPLES

Le professeur a rencontré l'étudiant parce qu'il était en retard.
[il peut représenter le professeur ou l'étudiant]

Le professeur a sermonné l'étudiant parce qu'il était en retard.
[il représente vraisemblablement l'étudiant]

Le professeur a sermonné l'étudiant parce qu'il était de mauvaise humeur.
[il représente vraisemblablement le professeur]

On voit qu'il arrive que des phrases de structure syntaxique similaire donnent lieu à des énoncés qui, du point de vue de la détermination des référents, s'interprètent différemment.

Le professeur a renvoyé l'étudiant parce qu'il affiche son anticonformisme.
Selon la vision stéréotypée, c'est l'étudiant qui est anticonformiste. Mais il se peut fort bien que l'anticonformiste soit au contraire le professeur : il apparaît donc que les savoirs non linguistiques indispensables à la désambiguisation de l'énoncé ne sont pas stables.

4. Dans la théorie de Ducrot, l'attribution des valeurs référentielles est prise en charge par le premier sous-composant rhétoïque (cf. *infra* Ducrot, sous 5.2.1).

EXEMPLE

Je te téléphonerai demain.

Il faut pour désambiguer cet énoncé connaître l'identité des interlocuteurs et le repère temporel d'actualité.

I

Dans l'interprétation des **expressions anaphoriques**, la détermination des référents se fait également grâce au recours à la situation d'énonciation, et notamment grâce aux énoncés précédents.

EXEMPLE

J'ai lu Splendeurs et misères des courtisanes. C'est superbe !

Sans le premier énoncé (*J'ai lu Splendeurs et misères des courtisanes*), il est impossible d'interpréter l'expression référentielle *ce (C')*, sans que le locuteur montre à l'interlocuteur son exemplaire de *Splendeurs et misères des courtisanes*, c'est-à-dire s'il l'accompagne son énoncé (*C'est superbe !*) d'un **geste de démonstration** – ce qui souligne que le domaine d'application de la pragmatique ne se limite pas au seul langage verbal.

Une expression référentielle peut certes renvoyer à un référent unique : elle est alors employée en **usage référentiel**. Mais une expression référentielle peut aussi renvoyer à une série de référents ; dans ce cas, elle est employée en **usage attributif**. La distinction entre les usages référentiel et attributif est une distinction pragmatique : elle ne peut en effet s'opérer sans le recours à la situation d'énonciation.

EXEMPLES

L'auteur de cet article est un homme de bon sens.
L'expression l'auteur de cet article peut, en usage référentiel, désigner le journaliste X..., mais elle peut aussi, en usage attributif, s'utiliser afin de désigner l'individu quelqu'il soit (et éventuellement incertain), qui correspond à la description donnée (i. e. qui a écrit l'article en question).

Je cherche des chaussures noires à talons plats.

L'expression *des chaussures noires à talons plats* sera en usage attributif si le locuteur cherche à se procurer des chaussures correspondant à la description donnée (p. ex. s'il s'adresse à une vendeuse dans un magasin de chaussures), mais en usage référentiel s'il essaie de retrouver ses propres chaussures dans le vestiaire d'une salle de sport.

Enfin, certaines expressions jouissent d'une **autonomie référentielle**, c'est-à-dire qu'elles se suffisent à elles-mêmes pour être interprétées.

EXEMPLE

L'auteur du Discours de la méthode est un grand philosophe.

L'expression « l'auteur du *Discours de la méthode* » se suffit à elle-même pour être comprise comme l'équivalent de « René Descartes » (en tout cas pour les Occidentaux du XXI^e siècle).

REMARQUES

1 Le mécanisme d'attribution des référents n'est évidemment pas infaillible : il se peut que l'un des intervenants se trompe. Ainsi, si le locuteur (ou l'interlocuteur) interprète l'expression « l'auteur du *Discours de la méthode* » en lui donnant la signification « Victor Hugo », il s'installe un **malentendu** qui devrait, en bonne logique, être rectifié dans la suite de la conversation. Cette possibilité d'erreur n'est pas propre à l'attribution des référents ; elle se retrouve aussi dans les autres mécanismes de désambiguisation (lexicale et syntaxique) et est, du reste, susceptible d'affecter tout acte de communication.

2 C'est bien entendu le **principe de pertinence** qui régit les mécanismes de désambiguisation, en imposant le choix de la solution la plus adéquate, compte tenu des informations d'ordre linguistique et extra-linguistique disponibles (cf. supra sous 3.1, l'analyse de l'énoncé *Célestine est spécialiste des pendules*).

4.3.2 L'explicitation d'ordre supérieur

L'explicitation d'**ordre supérieur** se réalise par la prise en compte de l'**attitude propositionnelle du locuteur**, c'est-à-dire de ses **états mentaux** et de ses **intentions** au moment où il parle, et du **but illocutionnaire** de l'énoncé : le locuteur peut assurer, ordonner, ou questionner.

EXEMPLE

Je ne resterai pas longtemps.

Forme logique : « Le locuteur ne restera pas longtemps. »

Forme propositionnelle : « Olivier ne restera pas longtemps. »

Explication d'ordre supérieur : assertion (négative).

4.3.2.1 La tripartition des actes de langage

Sperber et Wilson mettent en cause le statut privilégié des actes de langage et les classifications des actes de langage établies par leurs prédecesseurs (Gardiner, Austin, Searle). En effet, pour Sperber et Wilson, ces classifications montrent seulement que les actes de langage se répartissent en deux catégories. D'une part, les **actes de langage qui doivent être identifiés** et reconnus à la fois par le locuteur et par l'interlocuteur pour être accomplis : ce sont les **actes institutionnels** (le baptême, le mariage, la prestation de serment, la déclaration de guerre... – i. e. les performatifs d'Austin), et en tant que tels ils relèvent de l'étude des institutions ou de la sociologie, non de l'étude du langage. D'autre part, les **actes non institutionnels** (l'assertion, la suggestion, l'avertissement, la dénégation, la promesse, le pari, etc.) ou **actes de langage qui peuvent être accomplis sans que leur identification soit nécessaire**. C'est des actes de langage non institutionnels que doit rendre compte l'étude du langage.

Introduction à la pragmatique

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

EXEMPLE

Le cerisier sera en fleurs la semaine prochaine.

Selon la théorie classique des actes de langage, cet énoncé représente une prédiction, et il est donc indispensable que l'interlocuteur l'identifie comme tel (« Je prédis que le cerisier sera en fleurs la semaine prochaine ») pour le comprendre. Pour Sperber et Wilson, en revanche, il n'est absolument pas indispensable que l'interlocuteur identifie la prédiction : il suffit qu'il comprenne que l'énoncé du locuteur communique quelque chose à propos d'un événement futur.

Puisque la détermination du but illocutionnaire des actes de langage (non institutionnels) n'est pas indispensable, Sperber et Wilson estiment inutile d'en proposer des classifications complexes. C'est pourquoi la théorie de la pertinence se limite à une **tripartition des actes de langage** : l'**assertion** (« dire que »), l'**injonction** (« dire de »), et l'**interrogation** (« demander si »). Ces trois actes intéressent tout particulièrement la pragmatique car ils sont **universels** – alors que les actes institutionnels changent suivant les cultures et les langues et que, même, certains de ces actes n'existent pas dans certaines cultures (cf. *supra* Searle, sous 2.5.1).

EXEMPLES

Tu as allumé la télévision. [assertion]
Allume la télévision ! [injonction]
As-tu allumé la télévision ? [interrogation]

La tripartition de Sperber et Wilson peut rappeler les classifications des philosophes du langage ; cependant, contrairement à eux, Sperber et Wilson **refusent la correspondance entre la forme syntaxique de la phrase et l'acte accompli**.

EXEMPLES

Le train part à seize heures trente-deux.
Tu pars ce soir.
 Contrairement au premier énoncé, le second tient davantage de l'injonction que de l'assertion.

*Quel film veux-tu voir ?**Quel inconscient prendrait le volant par ce temps ?*

Contrairement au premier énoncé, le second est une question rhétorique et non une véritable interrogation.

*Vas-y, dépasse-le !**Vas-y, marche-nous sur les pieds !*

Contrairement au premier énoncé, le second, de par son caractère ironique, peut difficilement être considéré comme une injonction.

4.3.2.2 Actes de langage et vériconditionnalité

Dans la théorie de la pertinence, le langage, en tant que système cognitif, vise à permettre aux individus de collecter et d'échanger des informations en vue de se construire la **représentation du monde la plus vraie possible**. C'est pourquoi l'analyse des actes de langage ne saurait faire l'économie de la composante vériconditionnelle.

Selon Sperber et Wilson, **tout énoncé correspond à l'expression d'une pensée du locuteur**. Assurer revient à communiquer que la pensée exprimée est conçue par le locuteur comme la **description d'un état de choses réel** (*Tu as allumé la télévision*). Ordonner revient à communiquer que la pensée exprimée est conçue par le locuteur comme la **description d'un état de choses désiré** (*Allume la télévision !*). Questionner en réclamant une réponse en *oui/non* revient à communiquer que le locuteur estime que la pensée exprimée serait pertinente si elle était vraie (*As-tu allumé la télévision ?*) ; questionner en réclamant une réponse ouverte revient à communiquer que le locuteur estime qu'il existe une certaine façon de compléter la pensée exprimée qui la rendrait pertinente si elle était vraie (*Pourquoi as-tu allumé la télévision ?*).

De ces trois actes de langage, **seule l'assertion** est susceptible d'être **évaluée en termes de vérité ou de fausseté**. Pour Sperber et Wilson, le locuteur qui asserte s'engage donc sur le plan de la vériconditionnalité (on retrouve ici la règle de sincérité de Searle et la maxime de qualité de Grice – cf. *supra* Searle, sous 2.3, et Grice, sous 3.3). Toutefois, cet engagement ne porte pas sur la vérité de la proposition exprimée : il porte sur la vérité de la pensée que représente cette proposition. Le locuteur qui asserte communique que la pensée représentée par la proposition exprimée par l'énoncé correspond selon lui à la description d'un état de choses réel. Assurer, c'est donc pour le locuteur présenter une croyance qu'il entretient comme vraie (« Je crois que tu as allumé la télévision »). Cette description permet de rendre compte de la faillibilité des croyances humaines : il arrive en effet que le locuteur se trompe de bonne foi, et s'engage donc à tort sur la vérité d'une croyance (en énonçant p. ex. *La baleine est un poisson*).

REMARQUE

Sperber et Wilson considèrent que le locuteur ne s'engage pas non plus sur la vérité de l'explication d'ordre supérieur, c'est-à-dire sur la vérité de son attitude propositionnelle. Ce postulat, et la distinction entre explication du premier ordre et explication d'ordre supérieur, permettent d'analyser certains énoncés qui paraissent bizarres, comme p. ex. *Le cerisier est en fleurs et je ne crois pas que le cerisier est en fleurs*. L'hypothèse de Sperber et Wilson est qu'il faut analyser les deux parties de l'énoncé en fonction des explicitations qui les caractérisent. La première partie, *Le cerisier est en fleurs*, a pour explication du premier ordre

Introduction à la pragmatique

(forme propositionnelle) : « Le cerisier est en fleurs ; la seconde partie, *je ne crois pas que le cerisier est en fleurs*, a pour explicitation du premier ordre « X... ne croit pas que le cerisier est en fleurs ». Ces deux formes propositionnelles ne sont pas contradictoires (il peut en effet très bien se faire que le cerisier soit en fleurs et que le locuteur X... ne croie pas que le cerisier est en fleurs). Mais la première partie de l'énoncé, *Le cerisier est en fleurs*, a aussi pour explicitation d'ordre supérieur (c'est-à-dire pour attitude propositionnelle du locuteur) « X... croit que le cerisier est en fleurs », i. e. « X... croit que le cerisier est en fleurs ». Le locuteur ne s'engageant pas sur la vérité de son attitude propositionnelle, l'énoncé *Le cerisier est en fleurs et je ne crois pas que le cerisier est en fleurs* n'est pas contradictoire ; cependant, il est perçu comme bizarre de par la divergence entre l'explicitation du premier ordre de la seconde partie et l'explicitation d'ordre supérieur de la première partie.

Après les explicitations entre en jeu une seconde série de processus pragmatiques d'enrichissement de l'énoncé : les implications.

4.4 Les prémisses implicites ou implications de l'énoncé

4.4.1 Les prémisses implicites ou implications de l'énoncé

comme les explications, au domaine de la pragmatique. Mais à l'inverse des explicitations, les implications ne relèvent plus de ce qui est dit ou manifesté par l'énoncé, mais de ce qui est communiqué par l'énoncé : les prémisses correspondant en effet à l'**ensemble des hypothèses qu'il est nécessaire de poser pour obtenir de l'énoncé une interprétation cohérente et pertinente**.

Dans un premier temps, les concepts livrés par la forme logique et la forme propositionnelle de l'énoncé donnent accès à des informations, lesquelles forment certaines des prémisses qui vont ensuite servir de base aux processus inférentiels de l'interprétation de l'énoncé : ces prémisses prémisses renvoient aux connaissances encyclopédiques, c'est-à-dire à l'ensemble des connaissances dont un individu dispose sur le monde. Lorsqu'une connaissance est commune à un grand nombre d'individus, elle est appelée **savoir partagé général**, si en revanche elle n'est commune qu'à quelques individus, elle est appelée **savoir partagé particulier**.

EXEMPLES

- *Tu veux un whisky ?*
- *L'alcool est mauvais pour la santé.*
- La réponse du deuxième locuteur livre comme information le concept « alcool », qui donne accès à la prémissse implicite « Le whisky est un alcool » (savoir partagé général).

Daniel : – *Tu veux boire une tisane ?*
Françoise : – *Non, je n'aime pas la camomille.*

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

On peut imaginer une situation où Françoise sait que Daniel n'a chez lui que de la tisane à la camomille ; dans ce cas, la réponse de Françoise a pour prémissse implicite : « Daniel me propose une tisane à la camomille » (savoir partagé particulier).

À ces premières prémisses viennent s'ajouter des **prémisses supplémentaires**, constituées par des données tirées de la **situation de communication**, de l'interprétation des **énoncés précédents**, ou encore constituées par l'**énonciation elle-même** (i. e. par le fait que le locuteur ait choisi de produire tel énoncé dans telles circonstances). Bien entendu, les connaissances encyclopédiques peuvent elles aussi servir de prémisses supplémentaires.

EXEMPLES

Daniel : – *Tu veux un whisky ?*

Françoise : – Attention, Jacques pourrait t'entendre !
La réponse du deuxième locuteur a pour prémissse implicite : « Il faut éviter que Jacques sache que Daniel et/ou Françoise pourraient boire du whisky », ou « Il faut éviter que Jacques entende parler de whisky (et soit tenté d'en boire) », etc., et cette prémissse n'est disponible que vu la situation de communication (i. e. la présence de Jacques à proximité de Daniel et de Françoise, et la possibilité qu'ont ces derniers d'avoir connaissance de cette présence).

La retransmission du *match de rugby va commencer*. *Gary, on sort se promener ?*

S'il a été dit précédemment que l'interlocuteur (Gary) déteste le rugby et n'en regarde jamais un match, cet énoncé a pour prémissse implicite « Gary n'a pas l'intention de regarder le match de rugby », et cette prémissse est tirée d'un énoncé antérieur.

– *Je vais à la poste.*

– *Il est cinq heures vingt.*

Dans ce cas, la situation de communication, les connaissances encyclopédiques et l'interprétation des énoncés précédents ne sont d'aucune aide au premier locuteur : il n'y a apparemment pas de lien entre « aller à la poste » et « il est cinq heures vingt ». Puisque les seules informations dont il dispose lui viennent de l'énoncé, le premier locuteur est alors obligé d'utiliser l'énonciation du deuxième locuteur comme prémissse supplémentaire : « Mon interlocuteur a choisi de produire l'énoncé *Il est cinq heures vingt* en réaction à mon assertion ». Puis, le premier locuteur doit recourir à ses connaissances encyclopédiques pour accéder à la prémissse « Certains bureaux de poste ferment avant cinq heures vingt » (savoir partagé général). Ces deux prémisses supplémentaires lui permettent alors d'en impliciter une troisième, celle qui lui manquant pour construire son raisonnement : « Mon bureau de poste ferme avant cinq heures vingt ».

Introduction à la pragmatique

Ces **prémisses supplémentaires** composent ce que Sperber et Wilson appellent le **contexte de l'énoncé**. Chaque individu a son propre **environnement cognitif**, constitué par l'ensemble des faits qui lui sont manifestes (i. e. l'ensemble de ce qu'il sait et de ce qu'il peut savoir, l'ensemble des informations auxquelles il a accès et de celles auxquelles il peut avoir accès). **Le contexte d'un énoncé est composé d'une partie de cet environnement cognitif**, saisi à un moment donné (celui de l'énonciation). L'interlocuteur confronté à l'interprétation de l'énoncé doit, parmi la foule d'informations dont il dispose lui-même (i. e. dans son propre environnement cognitif), sélectionner celles dont il a besoin.

Cette définition du contexte a un premier corollaire : le contexte est une variable et non une constante, puisqu'il est **construit pour chaque nouvel énoncé et ne contient que les informations nécessaires à une interprétation cohérente de cet énoncé**. C'est bien entendu le **principe de pertinence** qui sert à **borner le contexte** : ne sont retenues que les informations qui ont le plus de chance de produire un **effet suffisant** pour un effort raisonnable, qui sont susceptibles de produire un **effet important**, ou qui sont les **plus accessibles**.

Un second corollaire est que la communication se fait bien entendu d'autant plus facilement que les interlocuteurs partagent le même environnement cognitif : ils peuvent alors, pour la construction du contexte, recourir à des éléments identiques. Cet **environnement cognitif mutuel** déclenche le **principe de manifestité mutuelle**, c'est-à-dire le recours à ce qui, dans la situation de communication, est manifeste aux deux intervenants.

EXEMPLES
C'est parce qu'elle permet l'exploitation d'un environnement cognitif mutuel que la communication *in praesentia* est souvent la plus aisée. Ainsi, il est possible de parler au téléphone pendant plusieurs minutes avec « Patrick » sans avoir identifié cet interlocuteur (Patrick X... ? Patrick Y... ?), on en le confondant avec un autre : la conversation téléphonique crée en effet une situation de communication où il n'est pas possible de reconnaître à un environnement cognitif commun. Par contre, rencontrer Patrick dans la rue permet en général de le reconnaître immédiatement – on, en tout cas, moins difficilement et plus vite.

– Qui est la compagnie d'un canard aveugle ?

– Une cane blanche.

On sait aussi qu'il est parfois difficile de communiquer, même *in praesentia* et en parlant la même langue, avec un interlocuteur qui appartient à une autre culture et ne dispose donc pas forcément des mêmes références et connaissances encyclopédiques. Ainsi, le fonctionnement des énoncés à caractère **humoristique** exige souvent le recours à des connaissances encyclopédiques partagées :

- Qui est la compagnie d'un canard aveugle ?
- Une cane blanche.

Dans cet échange, il y a jeu sur la désambiguation lexicale (*cane/canne*) et appel à un environnement cognitif mutuel : association (du moins dans les cultures occidentales), de la non-voyance avec la cane blanche.

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

La **désambiguation** (cf. *supra* sous 4.3.1.1, 4.3.1.2 et 4.3.1.3) montre également l'importance des informations qui relèvent de l'environnement cognitif mutuel, et la théorie de Sperber et Wilson présente de ce point de vue l'intérêt de traiter de façon équivalente, dans la construction du contexte, les **informations linguistiques** et les **informations extra-linguistiques** constituant l'environnement cognitif mutuel.

4.4.2 Comme celui de Grice (cf. *supra* Grice, sous 3.5), le **système d'inférence** proposé par Sperber et Wilson est **non démonstratif** : il garantit la dépendance entre la vérité ou la fausseté des prémisses et la vérité ou la fausseté de la conclusion⁵, à savoir que la **conclusion n'aura pas un degré de vérité inférieur à celui des prémisses**, mais il ne garantit pas la vérité des prémisses – ni donc celle de la conclusion. En effet, l'interlocuteur qui cherche à interpréter un énoncé doit former des hypothèses quant à l'intention informative du locuteur (cf. *supra* sous 4.4.1) : de telles hypothèses sont par définition incertaines ; elles peuvent se voir confirmées, mais pas démontrées.

De plus, les prémisses (i. e. les hypothèses formées par l'interlocuteur) relèvent en général du domaine de la **croyance** et non de celui de la **connaissance** ; or, si le contenu d'une connaissance est obligatoirement vrai, la croyance humaine est faillible et son contenu peut donc être faux.

EXEMPLE

Alain a horreur des romans de cape et d'épée.

Si l'interlocuteur interprète cet énoncé en prenant pour prémisses « Balzac est un auteur de romans de cape et d'épée », il conclura – erronément – qu'Alain n'apprécie pas Balzac, et renoncera sans doute à lui offrir *Splendeurs et misères des courtoisanes*, qui lui aurait peut-être fort plu.

Par ailleurs, il peut arriver qu'une **prémissse**, sans être fausse, soit **inadéquate**, et la communication débouche alors sur l'**incompréhension ou le malentendu** :

EXEMPLE

– La télévision m'endort.

– Alors je l'éteins.

Dans ce cas, le malentendu peut venir de ce que le second locuteur (qui, p. ex., prive de télévision l'autre qui désire s'endormir) implique une prémissse

^{5.} Pour Diacrit, les présupposés correspondent à certaines des prémisses, implicites nécessaires à l'interprétation de l'énoncé. Cependant, il est pour lui impossible d'attribuer une valeur de vérité à un énoncé dont le présupposé est faux : un tel énoncé ne peut être dit ni vrai ni faux (cf. *infra* Diacrit, sous 3.1 et sous 3.3.4, remarque 2).

6. La fausseté de la prémissse n'empêche évidemment pas Alain de ne pas aimer les romans de Balzac plus que les romans de cape et d'épée, mais c'est alors par pur hasard, et non à la suite d'un raisonnement inférentiel réussi, qu'un cadeau mal choisi lui aura été épargné.



Introduction à la pragmatique

(« X... , ne veut pas dormir ») autre que celle à laquelle le premier locuteur a rencontré (« Je désire dormir »).

REMARQUES

- 1 Le contenu d'une croyance peut évidemment être vrai (cette croyance vraie est alors une connaissance), et cette véridicité ne dépend aucunement du degré de conviction avec lequel le locuteur entretient cette croyance. La véridicité d'une information ne dépend donc pas du degré de conviction avec lequel le locuteur entretient la croyance qui y est liée :

France est chez elle : la lumière est allumée dans le salon.

Il se peut que le locuteur sache que France n'allume le lampadaire du salon que lorsqu'elle est chez elle, et qu'en conséquence il entretienne la croyance que France est chez elle avec une conviction certaine ; mais il se peut aussi que le locuteur n'ait aucune idée de la probabilité qui lie effectivement la présence de la lumière dans le salon et la présence de France chez elle, auquel cas il entretient la croyance que France est chez elle avec une conviction mitigée ; enfin, il est possible que le locuteur sache qu'il arrive souvent à France de sortir en laissant allumé le lampadaire du salon, et donc qu'il n'entretienne la croyance que France est chez elle qu'avec une conviction faible voire nulle.

Mais la présence ou l'absence de France au moment de l'énonciation (i. e. la véridicité ou la fausseté de l'information) ne sont en rien déterminées par le degré de conviction du locuteur.

- 2 La véridicité d'une information ne dépend pas non plus du fait que d'autres individus partagent ou non la croyance du locuteur ; ni du fait que le locuteur sache ou non (ou apprenne un jour ou non) que sa croyance est vraie ou non, ni du fait même que cette information correspond à une croyance du locuteur.

France est chez elle : la lumière est allumée dans le salon.

Le locuteur peut être seul ou non à croire que France est chez elle, il peut savoir ou apprendre ultérieurement que France était chez elle ou non ; rien de cela ne conditionne la véridicité de l'information (i. e. la présence de France chez elle au moment de l'énonciation).

Et si France est effectivement chez elle au moment de l'énonciation, que le locuteur entretienne ou non cette croyance ne change rien non plus à la véridicité de la situation.

4.5 Les conclusions implicites ou implications contextuelles de l'énoncé

Une fois l'énoncé enrichi par les explicitations, et une fois posées les prémisses implicites liées au processus inférantiel d'interprétation, il est possible d'intégrer, c'est-à-dire de passer des prémisses à la conclusion. Après l'interprétation

linguistique (cf. *supra* sous 4.2), l'énoncé subit une **seconde interprétation, pragmatique et inférentielle**, ce raisonnement définitif amène à la **conclusion implicite ou implication contextuelle**. La conclusion implicite consiste en l'acquisition d'une nouvelle information tirée de l'énoncé, ni du seul contexte, et ne pourrait donc être tirée ni du seul énoncé, ni du seul contexte.

L'interprétation pragmatique d'un énoncé peut naturellement déboucher sur plusieurs **conclusions implicites** ou implications contextuelles : la conclusion implicite n'est pas complètement déterminée.

EXEMPLE

— Tu veux une mousse au chocolat ?

— Non, je ne veux pas de dessert.

La réponse du deuxième locuteur a pour première explicitation « Le locuteur ne veut pas de dessert », pour explicitation d'ordre supérieur « Le locuteur croit qu'il ne veut pas de dessert », pour prémissse implicite « Une mousse au chocolat est un dessert », et pour conclusion implicite « Le locuteur ne veut pas de mousse au chocolat ». Mais le deuxième locuteur aurait pu répondre tout simplement :

— Je ne veux pas de mousse au chocolat.

S'il a choisi sa première réponse, c'est parce qu'il voulait **communiquer plus** que *je ne veux pas de mousse au chocolat*. En effet, *Je ne veux pas de dessert* a certes pour prémissse implicite « Une mousse au chocolat est un dessert », mais aussi « Une tarte aux pommes est un dessert », « Une crème brûlée est un dessert », etc. Ce sont en fait ces prémisses secondes qui justifient la réponse du deuxième locuteur, même s'il les communique avec moins de force que la première (celle relative à la mousse au chocolat) : le deuxième locuteur a voulu élargir la portée de sa réponse, et a pour ce faire choisi l'énoncé le plus pertinent.

La théorie de Sperber et Wilson est une théorie véritonctionnelle. Le locuteur, en formulant l'énoncé, communique que la pensée représentée par la proposition exprimée par cet énoncé est entretenue par lui comme la description d'un état de choses réel (cf. *supra* sous 4.3.2.2). Cela signifie *ipso facto* que le locuteur s'engage sur la vérité des conclusions **implicites** inférées de la proposition : ce sont ces conclusions qui fournissent à l'intélocuteur les nouvelles informations dont il a besoin pour compléter et améliorer sa représentation du monde⁷.

7. En pragmatique inférante, c'est le sous-entendu qui correspond à la conclusion implicite. Son interprétation relève toutefois de la responsabilité de l'intélocuteur (cf. *infra* Ducrot, sous 3.2 et sous 3.3.4, remarque 2).

4.6 Conclusion

4.6.1 L'interprétation de l'énoncé est complète lorsque les processus pragmatiques ont enrichi la forme logique de l'énoncé au niveau de ses explicitations en la désambiguissant (lexique, syntaxe, référents) et en déterminant l'attitude propositionnelle du locuteur, puis ont permis d'interpréter la forme propositionnelle grâce à ses implicitations (construction du contexte grâce aux prémisses : connaissances encyclopédiques, situation de communication, énoncés précédents, énonciation elle-même), pour aboutir enfin à la conclusion implicite ou implication contextuelle.

Pour Sperber et Wilson, la pragmatique est donc d'application non seulement au niveau de ce qui est communiqué (les implicitations), mais aussi au niveau de ce qui est dit ou est manifesté (les explications) : l'enrichissement de la forme logique de l'énoncé est la plupart du temps contextuellement dépendant. **Explications et implicitations relèvent donc toutes deux du processus d'interprétation pragmatique** – opinion qui contredit celle de Grice, pour qui la frontière entre processus linguistiques et processus pragmatiques correspond strictement à la frontière entre ce qui est dit et ce qui est communiqué (cf. *supra* Grice, sous 3.1).

4.6.2 Par ailleurs, le modèle de Sperber et Wilson offre l'avantage de rendre compte non seulement des cas de réussite de la communication, mais aussi des cas d'échec de la communication. L'échec peut être imputable à plusieurs causes.

4.6.2.1 En termes de vériconditionnalité, l'engagement du locuteur ne porte pas sur la vérité de la proposition exprimée par l'énoncé, mais bien sur la vérité de la pensée que cette proposition représente. Or il arrive que **le locuteur livre de bonne foi une information fausse** : il y a alors **erreur ou malentendu**.

EXEMPLES

Il est cinq heures vingt.

[si la montre du locuteur est arrêtée et qu'il est en fait sept heures dix]

Le soleil tourne autour de la terre.

[opinion communément admise au Moyen Âge]

France est chez elle ; la lumière est allumée dans le salon.

[dans le cas où le locuteur croit sincèrement que France est chez elle alors qu'elle est sortie]

4.6.2.2 Inversement, il peut se faire que **l'interlocuteur fonde son raisonnement par inference sur une prémissse fausse ou inadéquate** (cf. *supra* sous 4.4.2) : dans ce cas, il y a bien sûr également **erreur ou malentendu**.

EXEMPLES

Alain a horreur des romans de cape et d'épée.

[interprété en prenant pour prémissse « Balzac est un auteur de roman de cape et d'épée »]

L'auteur du Discours de la méthode est un grand philosophe.[interprété en prenant pour prémissse « Victor Hugo est l'auteur du *Discours de la méthode* »]– *La télévision m'endort.*– *Alors je l'éteins.*

[interprété en prenant pour prémissse « X... ne veut pas dormir », alors que la prémissse adéquate serait « X... désire dormir »]

4.6.2.3 Le locuteur peut aussi produire involontairement un énoncé ambigu (du point de vue lexical, syntaxique ou référentiel).

EXEMPLES

Je traduis un ouvrage sur la restauration, (ambiguité lexicale)– *Ah bon ? Pour ma part, je n'ai aucune connaissance en matière de gastronomie.*– *Mais non, le livre traite de la restauration de tableaux anciens.*

4.6.2.4 Le locuteur peut encore produire délibérément un énoncé ambigu dans le but de dérouter l'interlocuteur.

EXEMPLES

Achète-moi deux chemises, (ambiguité lexicale)– *Quelle est ta taille ?*– *Mais non, idiot : des chemises de carton, pour classer mes papiers !*

Luc bavardait avec Serge. Il a dit qu'il te trouve idiot.
[impossibilité pour l'interlocuteur de déterminer l'identité de « il » : ambiguïté référentielle]

EXEMPLES

Cette nappe verte convient parfaitement à la table.

[la nappe est en réalité rouge]

Pour que soit évaluable la valeur de vérité de la proposition exprimée par cet énoncé, il est indispensable de se référer à la situation de communication. Si

Introduction à la pragmatique

L'interlocuteur est dalfouien, le locuteur recourt délibérément à un élément de la situation de communication dont ne dispose pas cet interlocuteur dans le but de lui communiquer une information fausse.

Il est cinq heures vingt.

[si la montre du locuteur fonctionne parfaitement et indique sept heures dix]

Je suis malade.

[il s'agit d'un prétexte pour ne pas aller travailler]

Monsieur le Directeur est en réunion.

[si la secrétaire qui conduit un visiteur indésirable sait parfaitement que son patron n'est pas en réunion]

Dans ces trois cas, le locuteur triche au niveau de l'explication d'ordre supérieur : il présente comme une assertion (i. e. un énoncé qui exprime une proposition représentant une pensée sur la vérité de laquelle il s'engage) une information qu'il sait être fausse.

France est chez elle, la lumière est allumée dans le salon.

Si le locuteur sait que France est sortie en laissant la lumière allumée, il utilise comme première une croyance nulle en vue de tromper l'interlocuteur.

— *Comment dit-on « délicieux » en anglais ?*

— **Nazy*.* [= désignant]

Si le deuxième locuteur seul connaît l'anglais, il recourt à des connaissances encyclopédiques dont ne dispose pas son interlocuteur, et qui lui permettent de tromper ce dernier.

5 Le discours non littéral

Dès qu'un énoncé présente une part d'implicite (i. e. dès qu'il faut recourir aux implications pour l'interpréter de manière satisfaisante), il relève du discours non littéral. Cela signifie que la conception de Sperber et Wilson diffère radicalement de la tradition linguistique, héritière de la rhétorique classique, et aussi des théories de Searle et de Grice. En effet, ces derniers considèrent que le sens implicite est dérivé du sens littéral et d'autres informations (les informations d'arrivée-plan chez Searle, le contexte chez Grice) associées à des règles pragmatiques (les règles constitutives de l'acte illocutionnaire chez Searle, les maximes conversationnelles chez Grice), et que le discours littéral constitue l'état normal de la communication, tandis que le discours non littéral (figures, métaphore, etc.) est un usage marqué, marginalisé. Sperber et Wilson estiment au rebours que le discours non littéral est extrêmement fréquent, voire préféré par les locuteurs, et que c'est plutôt le discours littéral l'usage marqué.

Si l'on se réfère au principe de la tripartition des actes de langage, le discours non littéral relève généralement de l'assertion, c'est-à-dire d'un acte susceptible d'être évalué en termes de vérité ou de fausseté. Cependant, le locuteur

d'une assertion ne s'engage pas sur la vérité de la proposition exprimée, mais sur la vérité de la pensée que représente cette proposition et, *ipso facto*, sur la vérité des conclusions ou implications contextuelles inférées de cette proposition (cf. *supra* sous 4.3.2.2 et 4.5).

Ce distinguo entre vérité de la pensée représentée et vérité de la proposition exprimée par l'énoncé est essentiel dans la théorie de la pertinence : en effet, dans le cas du discours littéral, pensée et proposition sont identiques ; dans le cas du discours non littéral, non. Ainsi, selon Sperber et Wilson, littéralité et non-littéralité ne se définissent pas l'absolu, mais relativement à la pensée que le locuteur veut communiquer, et sont fonction du degré de ressemblance plus ou moins grand entre cette pensée et l'énoncé qui exprime la proposition qui la représente. Lorsqu'ils sont confrontés à un même contexte, pensée et énoncé font l'objet d'un processus inférential d'interprétation et suscitent donc une série de déductions, les implications contextuelles.

Si l'ensemble des implications contextuelles relatives à la pensée et l'ensemble des implications contextuelles relatives à l'énoncé sont identiques, l'énoncé est une représentation littérale de la pensée.

EXEMPLE

Le surveillant d'un examen écrit s'achérant à midi peut, à ce moment, exprimer sa pensée « Il est temps de rendre vos copies » en produisant un énoncé littéral : *Il est temps de rendre vos copies.*

[pensée et proposition sont identiques]

Si l'ensemble des implications contextuelles relatives à la pensée et l'ensemble des implications contextuelles relatives à l'énoncé ne sont pas identiques mais présentent une intersection non nulle, l'énoncé est une représentation non littérale de la pensée⁸.

EXEMPLE

Le même surveillant peut exprimer sa pensée « Il est temps de rendre vos copies » en produisant des énoncés non littéraux : *J'aimerais que vous rendiez vos copies.*

[pensée et proposition présentent certains points communs]

Vous songez à rendre vos copies ?

[pensée et proposition présentent certains points communs]

Il est midi.

[pensée et proposition présentent quelques points communs]

Les meilleures choses ont une fin.

[pensée et proposition présentent de rares points communs]

8. En pragmatique intégrée, le passage au discours non littéral se fait par le biais du sous-entendu (cf. *infra* Ducret, sous 3.2, remarque 2 et sous 5.2.2).

Introduction à la pragmatique

Si l'ensemble des implications contextuelles relatives à la pensée et à l'ensemble des implications contextuelles relatives à l'énoncé ont une intersection nulle, alors l'énoncé n'est **pas une représentation** de la pensée.

I

EXEMPLE

Tiens, il ne pleut plus.
Cet énoncé ne représente pas la pensée « Il est temps de rendre vos copies » : pensée et proposition ne présentent aucun point commun.

Pour qu'un énoncé soit la représentation non littérale d'une pensée, il suffit donc qu'autre leurs implications contextuelles communes, on puisse trouver au moins une implication contextuelle relative à l'énoncé qui ne s'applique pas à la pensée (p. ex. *Il est midi* est, dans la situation décrite ci-dessus, la représentation non littérale de la pensée « Il est temps de rendre vos copies » ; en effet, autre les implications contextuelles communes à cet énoncé et à la pensée qu'il représente, il est possible d'en trouver qui s'appliquent à l'énoncé mais pas à la pensée : « J'ai faim », « Il est temps de partir »...). Inversement, il suffit de trouver une implication contextuelle commune à un énoncé et à une pensée pour que cet énoncé soit une représentation non littérale de ladite pensée (p. ex. « C'est l'heure de la fin de l'examen » est une implication commune à l'énoncé *Les meilleures choses ont une fin* et à la pensée « Il est temps de rendre vos copies »). L'**interlocuteur** confronté à l'interprétation d'un énoncé non littéral doit donc **récupérer au moins une implication contextuelle vraie**, afin d'enrichir sa représentation du monde d'une information vérifiable.

EXEMPLE

La voiture de Serge est une pouilleuse. (métaphore)

La proposition exprimée par cet énoncé est manifestement fausse ; cependant, l'interlocuteur peut en tirer des implications contextuelles vraies (« La voiture de Serge est sale et délabrée », « Serge ferait bien de laver et d'entretenir sa voiture », « La voiture de Serge est un véhicule délabré et dangereux », etc.) qui suffisent à rendre l'énoncé pertinent.

Dans le modèle de Sperber et Wilson, **littéralité et non-littéralité ont donc des degrés** : la non-littéralité commence dès que l'énoncé présenté, face au contexte, ne serait-ce qu'une implication contextuelle qui n'a pas la pensée qu'il exprime, tandis que, la littéralité commence dès que l'énoncé présenté, face au contexte, ne serait-ce qu'une implication contextuelle commune avec la pensée qu'il exprime. Cela signifie qu'il n'y a **pas entre littéralité et non-littéralité de frontière stricte** : il s'agit plutôt d'un **continuum allant de la littéralité totale** (communauté de toutes les implications contextuelles de la pensée et de l'énoncé) à la non-littéralité la plus élevée (communauté d'une implication contextuelle unique)⁹.

⁹. Un tel continuum résout le problème de la catégorisation des implications chez Grice (cf. *supra* Grice, sous 3.2 remarque 2 et sous 3.6).

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

De ce point de vue, la **littéralité ou la non-littéralité** n'est pas une propriété de la phrase (i. e. une propriété linguistique), mais une **propriété de l'énoncé**, c'est-à-dire une propriété **pragmatique**. C'est ce qui explique qu'une même phrase puisse, selon les contextes, donner lieu à un énoncé littéral ou à un énoncé non littéral.

EXEMPLE

Je vous remercie pour votre amabilité.

Si la caissière du supermarché vient de se montrer aimable et patiente avec le locuteur, l'énoncé est littéral. Si la caissière du supermarché vient au contraire de se montrer désagréable et grossière, l'énoncé est non littéral et il s'agit d'un discours ironique (usage figuratif – cf. *infra* sous 5.3).

Envisager littéralité et non-littéralité non plus comme deux catégories distinctes mais en les situant sur un continuum a pour conséquence que le processus d'interprétation n'est pas différent pour les **énoncés littéraux et pour les énoncés non littéraux**.

Le discours non littéral s'incarne principalement en quatre modèles : les actes de langage indirects (cf. *infra* sous 5.1), le discours approximatif (cf. *infra* sous 5.2), le discours figuratif (les figures de rhétorique – cf. *infra* sous 5.3) et le discours de fiction (cf. *infra* sous 5.4). Le locuteur qui opte pour l'un de ces discours au lieu de recourir au discours littéral le fait bien entendu **en vertu du principe de pertinence**.

5.1 Les actes de langage indirects

Le locuteur qui exprime sa pensée de façon indirecte (cf. *supra* Searle, sous 2.5.5 et Grice, sous 3.2.2) produit un énoncé qui exprime une proposition voisine de celle qui représente la pensée qui il veut communiquer, mais qui offre suffisamment de ressemblance avec cette pensée pour avoir avec elle au moins une implication contextuelle commune. Le locuteur opte pour l'indirection parce que c'est le moyen le plus adéquat pour transmettre à l'interlocuteur l'intégralité du message visé (selon les circonstances entrent en jeu la courtoisie, le souhait de convaincre l'interlocuteur, le désir de produire un énoncé « frappant », etc.). Le locuteur choisit donc la manière de s'exprimer la plus pertinente. L'effet cognitif souhaité est atteint sans demander d'effort important. Naturellement, la **paraphrase littérale est toujours possible** (la pensée aurait pu être exprimée telle quelle), mais elle est moins pertinente.

EXEMPLE

Peux-tu/Veux-tu fermer la fenêtre ?
pensée = « Ferme la fenêtre. »

Introduction à la pragmatique

- *Ne gare pas devant l'entrée des voisins.*
- *On est lundi.*
pensée = « Le lundi on peut se garer devant l'entrée des voisins. »

I

Il fait froid ici.

pensée = « Ferme la fenêtre. »

Tu veux un whisky ?

pensée = « L'alcool me donne mal à la tête. »

L'alcool me donne mal à la tête.

pensée = « Je ne veux pas de whisky. »

J'aimerais que tu me rendes mes clefs.

pensée = « Je te demande de me rendre mes clefs. »

J'aimerais que vous rendiez vos copies. Vous songez à rendre vos copies ? Il est midi. Les meilleures choses ont une fin.

pensée = « Il est temps de rendre vos copies. »

5.2 *Le discours approximatif*

Sperber et Wilson estiment que de nombreux énoncés relèvent du discours approximatif : pour des raisons d'économie, l'énoncé exprime une proposition **inexacte**, mais qui offre suffisamment d'**implications contextuelles communes avec la pensée représentée** – qui, elle, est exacte – pour que son inexactitude ne pose pas de problème d'interprétation.

EXEMPLES

J'habite Paris.

pensée = « J'habite Montesson. »

Cette croisière m'a coûté deux mille cinq cents euros.

pensée = « Cette croisière m'a coûté deux mille quatre-vingt-huit euros et soixante-deux centimes. »

Il est cinq heures vingt.

pensée = « Il est cinq heures dix-huit minutes et quarante-sept secondes. »

Je suis là ! [adressé à un interlocuteur qui attend au salon]

pensée = « Je suis dans la salle de bain mais j'arrive tout de suite. »

La théorie de Searle (cf. *supra* Searle, sous 2.5.4.2) contraint à considérer les énoncés de ce type comme mensongers (le locuteur enfreint sciemment la règle de sincérité). Sperber et Wilson estiment au contraire que, vu que le locuteur ne cherche manifestement pas à tromper l'interlocuteur mais s'efforce de lui permettre d'accéder à l'implication contextuelle visée, il ne ment pas : de fait, à l'issue du processus inférentiel d'interprétation, la représentation du monde de l'interlocuteur est enrichie d'un certain nombre d'informations vraies (et ce que

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

l'interlocuteur sait ou non que le locuteur a recours au discours approximatif). Un effet cognitif satisfaisant est donc atteint, pour un effort peu coûteux. Quant à la notion de vérité, il faut rappeler que le locuteur d'une assertion ne s'engage pas sur la vérité de la proposition exprimée par l'énoncé, mais sur la vérité de la pensée représentée par cette proposition, et donc sur la vérité des implications contextuelles qui peuvent en être inférées. La vérité de ces implications suffit à rendre l'énoncé approximatif pertinent.

Bien entendu, la **paraphrase littérale reste possible**, mais l'énoncé littéral est incontestablement moins pertinent (il produit un effet moindre et exige un effort d'interprétation plus grand). C'est donc parce qu'il est bien souvent le plus pertinent que le discours approximatif est extrêmement répandu.

REMARQUE

L'usage approximatif peut ne pas concerner l'énoncé dans son intégralité, mais s'appliquer à un seul mot. C'est ainsi que Sperber et Wilson rendent compte de l'emploi des termes dits « vagues ».

EXEMPLES

Paul ? C'est le grand chauve.

Il se peut fort bien que Paul ait encore quelques cheveux sur le crâne : dans ce cas, l'emploi du mot *chauve* relève de l'usage approximatif du terme, puisque *chauve* signifie littéralement « qui n'a plus un seul cheveu ».

Il m'a apporté un tas de livres.

Un *tas* signifie littéralement un monceau, un nombre important et impossible à préciser, mais s'emploie souvent pour évoquer un nombre aisément définissable (p. ex. « seize livres »).

Passe-moi mon chandail noir.

Il est très possible que le chandail en question ne soit pas réellement *noir*, mais « gris anthracite », ou « chiné ».

De ce point de vue, il semble que de tels concepts (*chauve, tas, noir...)* ne sont pas « vagues », mais que leur usage est souvent non littéral.

5.3 *Le discours figuratif*

5.3.1 Critique de l'analyse griceenne des figures de rhétorique

Sperber et Wilson donnent du discours figuratif, c'est-à-dire de l'usage des figures de rhétorique, une analyse dont le point de départ est une critique de la position griceenne à ce sujet. Ils se fondent sur un triple constat.

Premièrement, les implications de Grice (cf. *supra* Grice, sous 3.2) viennent, d'une manière générale, compléter la signification de l'énoncé (ce qui est

Introduction à la pragmatique

communiqué = ce qui dit + ce qui est implicite), permettant ainsi d'établir que cet énoncé est susceptible de recevoir une interprétation compatible avec les maximes conversationnelles (qui sont respectées, si l'implication est conventionnelle, ou exploitées, si l'implication est conversationale – cf. *supra* Grice, sous 3.3.2.1 et sous 3.3.2.3). Or dans l'analyse gricéenne des figures (cf. *supra* Grice, sous 3.3.2.3.2), l'implication vient au contraire se substituer à la signification de l'énoncé (comme le « sens figuré » se substitue au « sens propre » dans la rhétorique classique). Cela vaut dire que Grice entend distinguer (mais il n'explique pas pourquoi) le mécanisme d'interprétation des figures du mécanisme d'interprétation des autres énoncés. De plus, si l'implication vient remplacer la signification de l'énoncé, cela signifie que le locuteur affirme ce qu'il sait être faux, et donc que la maxime de qualité est réellement violée – et non exploitée (i. e. faussement violée), comme le soutient Grice.

Deuxièmement, les figures exploitent certains types de relations, certes évidents (p. ex. l'ironie, la contradiction, la comparaison, l'atténuation, l'exagération, etc.), mais pas d'autres, qui pourraient pourtant sembler tout aussi évidents.

EXEMPLE

Il n'existe pas de figure fondée sur l'inversion des rôles du sujet et d'objet; même en cas de fausseté manifeste de l'information, *L'ours a mangé le trappeur* ne peut prendre par implication le sens de *Le trappeur a mangé l'ours*, ni *Marienne épervée Jean-Marie* celle de *Jean-Marie épervé Marianne*.

De surcroît, les liens privilégiés exploités par les figures de rhétorique ne sont pas systématiquement exploitables : il ne suffit pas de violer la maxime de qualité pour produire une figure.

EXEMPLE

Offrir à quelqu'un une douzaine de roses en lui disant :
Je t'offre ce bouquet qui n'est pas de roses.
ou Je t'offre ce bouquet de tulipes.
ou Je t'offre ces trois roses.
ou Je t'offre ces cinq quatre roses.

ne l'amènera pas à interpréter ces violations de la maxime de qualité comme, respectivement, une antiphrase ironique, une métaphore, une fiote ou une hyperbole ; il y verra au contraire une erreur, une ineptie, une plaisanterie, une énigme, etc.

Troisièmement, il n'est pas nécessaire de violer la maxime de qualité pour produire une figure. Ainsi, la litote et l'hyperbole expriment en général une proposition littéralement vraie, mais trop peu informative (*Albert avait un peu bu* ou au contraire chargée d'une information outrancière, excessive (*Tu es le plus gentil des frères*).

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

En outre, l'antiphrase ironique et l'hyperbole assertives peuvent être remplacées par des questions qui conservent le même caractère de figure, mais ne violent pas la maxime de qualité (puisque il s'agit de questions et non plus d'assertions). Quant à la métaphore assertive, elle se prête à la même substitution, et peut également être remplacée par une assertion négative, laquelle devient *l'opposé* véridique (et respecte donc la maxime de qualité) mais reste une figure.

EXEMPLES

Je vous remercie pour votre amabilité. (antiphrase ironique)

*Vous *avez* remercié pour votre *amabilité*?* (question à valeur ironique)

Tu es plus gentil des frères. (hyperbole)

*Quel frère est plus gentil que *toi*?* (question à valeur d'hyperbole)

Ma souris est une dinde. (métaphore)

*Ma souris *est-elle* une dinde?* (question à valeur de métaphore)

*Ma souris *n'est pas* une dinde.* (métaphore)

La conclusion de Sperber et Wilson est que le fonctionnement des figures de rhétorique ne peut se réduire à la violation de la maxime de qualité. Les figures sont des énoncés figuratifs, qui par là relèvent de la rhétorique : il semble que leur interprétation ne se limite pas à l'implication, mais qu'entrent en jeu d'autres facteurs, d'ordre psychologique. Les figures exigent, pour fonctionner, non seulement le recours aux prémisses liées à l'énoncé et au contexte (comme les autres énoncés), mais l'évocation d'un univers indéfini d'hypothèses et d'images. Ainsi, la litote *Albert avait un peu bu* constitue-t-elle un énoncé figuratif (rhétorique) parce que son interprétation ne se limite pas à faire comprendre par implication une information appartenant à celle qu'il signifie littéralement (*« Albert était ivre »*) : cet énoncé porte de surcroît à imaginer un monde où il serait commun d'énoncer *Albert avait un peu bu* en parlant d'un homme ivre à en casser les meubles, ou un monde où il serait commun d'être beaucoup plus ivre et beaucoup plus violent que ne l'a été Albert, ou encore de donner du locuteur l'image de quelqu'un de si blasé et imperturbable que l'ivresse d'Albert et ses conséquences ne lui suggèrent pas de mots plus forts que ceux qu'il emploie, etc.

Le recours à l'usage des figures correspond donc une fois encore à la volonté du locuteur de produire l'énoncé le plus pertinent possible. Le fonctionnement de l'énoncé figuratif est analogue à celui de l'acte de langage indirect et de l'énoncé approximatif : le locuteur choisit de produire un énoncé non littéral qui exprime une proposition voisine de celle représentant la pensée à communiquer, mais qui présente suffisamment d'implications contextuelles communes avec cette pensée pour ne pas poser de problème d'interprétation à l'interlocuteur.

5.3.2 L'ironie

5.3.2.1 La philosophie logique oppose les notions d'emploi et de mention. L'**emploi d'une expression** consiste à désigner ce que cette expression désigne.

EXEMPLES

*Jean-Marie est un cornichon.
C'est bien prisé.*

La **mention d'une expression** consiste à désigner cette expression, c'est-à-dire à en faire un usage métalinguistique.

EXEMPLES

*Qui m'a appelé « cornichon » ?
Ne dis pas « c'est bien triste », réagis !
« Manu militari » est une expression latine.*

La mention se manifeste selon quatre modalités.

1) **La mention explicite d'expression (ou d'énoncé)**: il s'agit de discours direct rapporté explicitement.

EXEMPLE

Luc se demandait : « Devis-je partir ou rester ? ». Le doux l'assailait.

2) **La mention implicite d'expression (ou d'énoncé)**: il s'agit de discours direct rapporté implicitement.

EXEMPLE

« Devis-je partir ou rester ? ». Le doux assaillait Luc.

3) **La mention explicite de proposition**, qui englobe le discours indirect

EXEMPLE

Luc se demandait s'il devait partir ou rester. Le doux l'assailait.

4) **La mention implicite de proposition**, qui englobe le style indirect libre.

EXEMPLE

Luc devait-il partir ? Devait-il rester ? Le doux l'assailait.

Du point de vue de la structure syntaxique de la phrase, la mention de proposition est plus difficile à repérer que la mention d'expression (ou d'énoncé), et la mention implicite est plus difficile à repérer que la mention explicite : la mention explicite d'expression est donc la plus facile à reconnaître, tandis que la mention implicite de proposition est la plus difficile à distinguer.

Selon Sperber et Wilson, le mécanisme de l'ironie relève de la **mention de proposition**, et il s'agit le plus souvent d'une mention **implicite**. Les énoncés ironiques sont ainsi apparentés au style **indirect libre**.

5.3.2.2 En tant que mention, l'**ironie se déclenche comme un phénomène**

d'**écho**, mais un écho destiné non pas à rapporter un propos, mais à manifester que celui-ci a été entendu et pris en considération. L'écho ironique signale que le locuteur **répercute une proposition antérieure en marquant qu'il la désapprouve parce qu'elle manque de pertinence** (manque de véracité, de justesse, d'à-propos, etc.).¹⁰

L'énoncé ironique peut prendre la forme d'un **écho immédiat**, mais aussi d'un **écho lointain**, ou d'un **écho anticipé**, ou même de l'**écho d'un sous-entendu**.

EXEMPLES

Écho immédiat :

- X*** est une bonne marque de téléviseurs.
- X*** est une bonne marque de téléviseurs, en attendant, le poste est en panne !

Dans ce cas, la mention de proposition est explicite et rejoint même la mention d'expression.

Écho lointain (voire très lointain) :

D'accord, il est trois heures du matin et j'ai dû rentrer pour rentrer parce que j'ai oublié mes clés. Je sais, toi, tu n'oublies jamais ton troussau [tu me le disais hier encore] tu me le repères sans cesse]. Nous n'avons plus vu ton oncle Raymond depuis quinze ans, mais je suppose qu'il est toujours à la tête de l'entreprise la plus florissante du pays [prétendrait-il à l'époque] ?

Il m'a giflé, alors je lui ai cassé la figure. J'aurais dû tenir l'autre joue [est-il écrit dans les Évangiles]. sans doute ?

Écho anticipé :

S'il achète ce tableau, il se fait rouler. Évidemment, il ne s'en rendra même pas compte [me diras-tu] et sera heureux d'accrocher cette croûte à son mur... .

Écho d'un sous-entendu :

Tu peux me donner le tervé gagnant, puisque tu sais tout !
[écho de l'opinion de soi, exagérément bonne, qu'affiche l'interlocuteur]

Par ailleurs, il arrive que l'**écho** ne soit pas manifeste, mais **seulement évoqué**.

10. Une description comparable se retrouve en pragmatique intégrée (cf. *infra* Ducret, sous 6.2.2).

Introduction à la pragmatique

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

EXEMPLE
Je vous remercie pour votre amabilité.
[dans le cas où la caissière s'est montrée désagréable]

On s'attend théoriquement à ce que la caissière d'un magasin soit aimable, et ce même si aucun énoncé exprimant cet espoir n'a été formulé précédemment.

Quel endroit charmant!

Si deux voyageurs arrivent dans un hôtel particulièrement sordide, cet énoncé ironique fait écho à un espoir déçu (quand on descend à l'hôtel, on espère en principe que le logement sera accueillant et confortable), et ce sans qu'il soit nécessaire qu'il ait été produit un énoncé antérieur comme *Cet endroit sera charmant*.

L'énoncé ironique est donc l'écho plus ou moins lointain de pensées ou de propos, réels ou imaginaires, attribuées ou non à des individus définis. Quant à l'interlocuteur qui cherche à interpréter un énoncé de ce type, il doit reconnaître à la fois son caractère de mention-écho et l'attitude du locuteur vis-à-vis de la proposition mentionnée.

5.3.2.3 L'analyse des énoncés ironiques comme mentions offre plusieurs avantages par rapport à la vision de la rhétorique classique. D'abord, cela explique pourquoi l'**ironie se double volontiers d'un passage à un registre pompeux** (apostrophe à la troisième personne, formules exclamatives, etc.), lequel reflète l'écho imaginaire d'une opinion de soi que le locuteur attribue à l'interlocuteur.

EXEMPLE
Ah bravo! Tu l'as sauté dès le début du dîner; ta chemise! Monsieur est satisfait?

Ensuite, il est aisé de comprendre l'**asymétrie du mécanisme de l'ironie**.

EXEMPLES

Il est beaucoup plus fréquent de dire *C'est malin!* pour *C'est stupide!*, ou *Quelle élégance!* pour *Quelle grossièreté!* ou *C'est une vraie réussite!* pour *C'est un lamentable échec!*, etc., que l'inverse.

En effet, des énoncés comme *C'est malin!/Quelle élégance!/C'est une vraie réussite!* font référence à des normes générales, partagées, souvent évoquées et donc toujours assez présentes à l'esprit de l'interlocuteur pour que leur mention prenne le caractère d'un écho : en principe, on souhaite toujours qu'une (ré)action soit intelligente, ou élégante, toute entreprise comporte l'espoir de son accomplissement, etc. En revanche, un **Jugement critique** (*C'est stupide!/Quelle grossièreté!/C'est un lamentable échec!*) est **particulier** et ne fait qu'occasionnellement écho à un souvenir. Il est donc toujours possible de mentionner la norme face à une réalité imparfaite, mais face à une réalité parfaite, il faut

pouvoir évoquer le souvenir d'une erreur, d'une crainte, d'un doute, etc. pour que la mention d'un jugement dépréciatif ait valeur d'ironie.

EXEMPLE

Dire avec une intention ironique identifiable *C'est un lamentable échec!* pour *C'est une belle réussite*, n'est possible que si l'interlocuteur a en mémoire des dons émis quant à la réussite de l'entreprise visée (p. ex. si un étudiant réussit brillamment ses examens après avoir répété à l'envi qu'il courait à l'échec), mais il y a alors écho réel et non référence à une norme générale.

Enfin, il est évident que tout énoncé ironique a une **cible**. Selon la conception classique, c'est la reconnaissance ou la non-reconnaissance par l'interlocuteur du sens figure critique de l'énoncé qui permet d'identifier cette cible.

EXEMPLES

Saint-Just était la modération même.

Si le locuteur et l'interlocuteur s'accordent à reconnaître le sens figuré critique (*« Saint-Just était violent et fanatique »*, la cible de l'ironie est Saint-Just). Si le sens figuré critique échappe à l'interlocuteur, qui s'arrête alors au sens littéral l'auditeur, c'est l'interlocuteur lui-même qui devient la cible de l'ironie – et une convenance peut bien entendu s'établir entre le locuteur et des tiers qui, eux, auraient perçu cette ironie.

Tu as raison Louis, avaler deux verres de whisky avant chaque repas est excellent pour la santé.
Il est même possible que l'interlocuteur ne repère pas le sens figuré critique d'un énoncé ironique qui le vise directement.

Dans l'analyse de l'énoncé ironique comme mention, c'est le **processus même de l'écho qui détermine la cible** : il s'agit des personnes ou des états d'esprits (réels ou imaginaires) auxquels il est fait écho. Le sens figuré critique et la reconnaissance de celui-ci par l'interlocuteur deviennent donc des facteurs contingents, tout au plus susceptibles de renforcer l'effet de l'ironie, mais certainement pas de la déclencher.

EXEMPLES

Quel endroit charmant!

[il n'est pas fait référence à un énoncé antérieur]
L'écho est lointain et/ou vague : l'ironie ne vise pas de cible déterminée.

Saint-Just était la modération même.
Tu as raison Louis, avaler deux verres de whisky avant chaque repas est excellent pour la santé.
L'écho est proche et/ou précis ; la cible est déterminée (Saint-Just, éventuellement l'interlocuteur et/ou des tiers ; Louis et/ou d'éventuels tiers).
*X** est une bonne marque de téléseurs, en attendant, le poste est en panne!*

Introduction à la pragmatique

*Mais continuez donc, Jérôme, ce que vous racontez est si intéressant !
Mais oui, je sais, la musique classique, c'est toujours la même chose !
Lorsque le locuteur fait écho à l'interlocuteur, il y a sarcasme.*

*Quel merveilleux cuisinier je fais ; regarde-moi ce rôti !
il présente un rôti carbonisé*
Lorsque le locuteur se fait écho à lui-même, il y a auto-ironie.

5.3.3 La métaphore

Selon Sperber et Wilson, la métaphore est la figure centrale du discours figuratif. En effet, elle n'est pas réservée à des circonstances ou occasions particulières ; au contraire, elle est très fréquente dans notre langage quotidien : la préeuve en est qu'à côté des métaphores traditionnelles (i. e. les métaphores figées, p. ex. les proverbes et dictons : *Tant va la cruche à l'eau qu'à la fin elle se casse, Entre l'arbre et l'écorce il ne faut pas mettre le doigt*, etc.), les locuteurs inventent tous les jours des métaphores nouvelles (i. e. des métaphores créatives).

Sperber et Wilson observent en outre que, contrairement à ce que soutient la rhétorique classique et même si c'est souvent le cas, **un énoncé métaphorique n'exprime pas forcément une proposition fausse**.

EXEMPLE

Aucun savant n'est une encyclopédie.

La démonstration logique est aisée : la négation d'un énoncé faux est vraie, et vice versa (si *La baleine est un poisson* est faux, alors *La baleine n'est pas un poisson* est vrai). Si donc un énoncé métaphorique était nécessairement faux, sa négation donnerait obligatoirement un énoncé vrai. Or, soumis à la transformation négative, les énoncés métaphoriques ne donnent pas forcément des énoncés vrais, et de toute façon ces énoncés transformés restent des métaphores : la fausseté n'est donc pas une propriété essentielle des énoncés métaphoriques, mais seulement une caractéristique contingente et fréquente.

EXEMPLES

Aucun savant n'est une encyclopédie.

→ *Tout savant est une encyclopédie.*

La voiture de Serge est une poubelle.

→ *La voiture de Serge n'est pas une poubelle.*

La femme est l'avenir de l'homme.

→ *La femme n'est pas l'avenir de l'homme.*

Cependant, un grand nombre d'énoncés métaphoriques sont faux. Or, cette fausseté pose un problème dans le cadre de la théorie de la pertinence : en effet,

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

une métaphore fausse comporte dans sa forme logique une information qui contredit une (ou plusieurs) autre(s) information(s) présente(s) dans le contexte.

EXEMPLE

La voiture de Serge est une poubelle.

Cet énoncé pour forme logique « La voiture de Serge est une poubelle » et confronté donc à cette information à un contexte qui, grâce aux connaissances encyclopédiques, comprend déjà l'information « La voiture de Serge est une automobile ». Il y a dès lors contradiction entre deux prémisses.

Or, un raisonnement deductif ne peut se fonder sur des prémisses contradictoires (cela permettrait d'en tirer n'importe quelle conclusion, et ce n'est évidemment pas ce que fait l'interlocuteur confronté à une métaphore). Éliminer celle des prémisses dont la croyance est entremêlée avec le moins de conviction ne peut se faire non plus : cela entraînerait précisément l'impossibilité d'interpréter la métaphore (alors que celle-ci est manifestement interprétable). Il faut donc en conclure que l'évocation d'un univers indéfini d'hypothèses et d'images requise pour l'interprétation des figures (cf. *supra* sous 5.3.1) consiste justement, du point de vue pragmatique, à introduire, le temps de l'interprétation, la forme logique de l'énoncé métaphorique dans le contexte et à écarter de celui-ci les informations qui seraient contradictoires : il est alors possible de tirer les implications de l'énoncé par rapport au contexte sans être confronté à une contradiction interne, c'est-à-dire d'interpréter l'énoncé métaphorique. Le mécanisme qui consiste à écarter temporairement les informations du contexte appelé **supposition**.

EXEMPLE

La voiture de Serge est une poubelle.

En vertu du mécanisme de suppression, l'information « La voiture de Serge est une poubelle » est intégrée au contexte, tandis qu'en est rejetée l'information « La voiture de Serge est une automobile » ; les implications contextuelles visées deviennent dès lors accessibles à l'interlocuteur (« La voiture de Serge est sale et délabrée », « Serge ferait bien de laver et d'entretenir sa voiture », « La voiture de Serge est un véhicule délabré et dangereux », etc.).

Une autre caractéristique importante de la métaphore est, selon Sperber et Wilson, qu'il est impossible de donner d'un énoncé métaphorique une paraphrase littérale qui en épouse le contenu. En effet, le locuteur qui produit une métaphore exprime en général une pensée qu'il ne pouvait formuler littéralement, à cause précisément de sa trop grande complexité. Autrement dit, s'il veut exprimer cette pensée avec pertinence, le locuteur n'a pas le choix : il doit passer par l'énoncé métaphorique.

Introduction à la pragmatique

EXEMPLE

La femme est l'avenir de l'homme.

Cette métaphore peut certes se paraphraser littéralement, mais aucune paraphrase ne restitue l'intégralité du contenu de la pensée que le locuteur veut communiquer : « C'est la femme qui donne la vie », « La femme est d'une intelligence supérieure à l'homme », « Contrairement à l'homme la femme est capable d'assumer simultanément des tâches diverses », « La femme fait preuve d'une plus grande faculté d'adaptation que l'homme », « L'espérance de vie de la femme est supérieure à celle de l'homme », etc.

I

La multiplicité des paraphrases possibles pour un énoncé métaphorique atteste de l'**instabilité de la métaphore**. En effet, le contexte par rapport auquel est interprétée la métaphore se compose de propositions tirées notamment des connaissances encyclopédiques dont disposent le locuteur et l'interlocuteur, et, dans la même situation d'énonciation, ces connaissances varient évidemment d'un individu à l'autre. L'instabilité de la métaphore est **d'autant plus grande que la métaphore est créative**.

5.4 *Le discours fictif ou discours de fiction*

Dans la théorie de la pertinence, où il n'y a pas une frontière stricte entre littératilité et non-littératilité mais un continuum allant du degré ultime de l'une au degré ultime de l'autre, le **discours de fiction est un discours à la fois non littéral et non sérien** (au sens où Scarle distingue discours sériels et discours non sériens – cf. *supra* Scarle, sous 2.5.4) ; le discours fictif livre la représentation non littérale d'une pensée complexe, laquelle consiste en la vision du monde de l'auteur.

EXEMPLES

*Les Martiens mesurent deux mètres de haut et sont vêtus 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'leva à toute vitesse.

Jack l'Éventreur est sans doute mort maintenant, et mort impuni. Il doit reposer dans un de ces calmes cimetières anglois où l'ombre recouvre des cyprès se prolonge sur des gazon soigneusement pelés et sur des allées monotonies.

C'était le temps où les voitures à chevaux circulaient dans la ville, et des voitures de moins en moins couraient piétonne jusqu'à la queue des pêcheurs.

Comme le discours de fiction représente la pensée de son auteur de par la ressemblance qu'il entretient avec cette pensée, l'interlocuteur (le lecteur) doit chercher

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

à récupérer un certain nombre d'implications vraies qui viendront enrichir sa propre représentation du monde.

L'énoncé fictif ressemble à l'énoncé approximatif en ceci que le locuteur choisit d'**exprimer une proposition inexacte mais qui offre suffisamment d'implications contextuelles communes avec la pensée représentée** pour ne pas poser de problème d'interprétation.

L'énoncé fictif ressemble en outre à l'énoncé métaphorique, et ce à deux points de vue.

Premièrement, la plupart des énoncés d'un texte de fiction étant faux, il faut, pour éviter une contradiction interne entre les informations véhiculées par leur forme logique et celles livrées par les connaissances encyclopédiques, faire jouer le **mécanisme de suppression** : introduire pour la durée de l'interprétation cette forme logique dans le contexte, et éliminer provisoirement de ce dernier les informations qui la contredisent.

EXEMPLES

Mary Poppins ouvrit son parapluie et s'envola au-dessus des toits de Londres.
 Pour interpréter cet énoncé, il faut ajouter sa forme logique au contexte et en retirer les informations « Mary Poppins n'existe pas » et « Un parapluie ne vole pas », ce qui permet de déduire de l'énoncé et du contexte un certain nombre d'implications, comme p. ex. « Dans les aventures de Mary Poppins, Mary se déplace grâce à un parapluie volant ». Il faut noter du reste que cette implication n'est en rien contradictoire avec les informations « Mary Poppins n'existe pas » et « Un parapluie ne vole pas » figurant parmi les connaissances encyclopédiques du lecteur : les trois croyances peuvent très bien être entremêlées sans incohérence par le même individu¹¹.

Mary Poppins a acheté ma maison.

Cet énoncé pose un problème, et le mécanisme de la suppression explique pourquoi il n'est pas possible de l'interpréter : *ma maison* renvoie au locateur, c'est-à-dire à une information incompatible avec une information du contexte modifié par la suppression « Dans les aventures de Mary Poppins... ».

La star de Mary Poppins s'endorment paisiblement.

Cet énoncé pose un autre problème, étant donné que « Dans les aventures de Mary Poppins, Mary n'a pas de sexe ». Pour l'interpréter, il faudrait imaginer un nouveau contexte, qui inclue cette information (p. ex. « Dans la nouvelle version des aventures de Mary Poppins... »)¹².

11. Qu'un être ou un objet fictifs, par définition, n'existent pas, n'empêche nullement de les concevoir.

12. Bien entendu, si « Mary Poppins » est le surnom de quelqu'un, les deux derniers énoncés redoublent d'interprétabilité (Mary Poppins peut fort bien acheter la maison du locateur et avoir une sœur), mais dans ce cas il ne s'agit plus d'énoncés fictifs.

Introduction à la pragmatique

Le mécanisme de **supposition**, c'est-à-dire l'adjonction au contexte de la forme logique de l'énoncé (p. ex. sous la forme de l'information « Dans les aventures de Mary Poppins... »), rappelle la « préface implicite » évoquée par Searle à propos des énoncés de fiction (cf. *supra* Searle, sous 2.5.4.1). Mais le problème du modèle searlien est que si tous les énoncés du texte de fiction sont précédés de cette préface, ceux qui ne sont pas des énoncés fictifs (la plupart des énoncés d'un texte de fiction sont fictifs, c'est-à-dire faux, mais pas tous) bousculent *ipso facto* dans la fiction ; d'autre part, si tous les énoncés ne sont pas précédés de cette préface, aucun critère ne permet de distinguer ceux qui le sont de ceux qui ne le sont pas. **Dans la théorie de la pertinence en revanche, cette difficulté est résolue, puisque le contexte est une variable qui se construit pour chaque énoncé.**

REMARQUE

Le mécanisme de la supposition caractérise non seulement l'énoncé métaphorique et l'énoncé de fiction, mais également ce cas particulier des phrases conditionnelles que sont les **contrefactuelles** :

*Si j'en avais envie, j'obtiendrais ce poste immédiatement.
Si j'avais invité Marianne, Michel serait venu à ce dîner.*

Alors qu'il sait que la proposition première partie de l'énoncé ou antécédent (*Si j'en avais envie/Si j'avais invité Marianne*) est fausse, l'interlocuteur doit écarter du contexte cette information et supposer au contraire que cette proposition est vraie : dès lors la seconde partie de l'énoncé (*j'obtiendrais ce poste immédiatement/ Michel serait venu à ce dîner*) est l'une des implications contextuelles possibles de l'antécédent¹³.

Le deuxième point commun entre le discours de fiction et la métaphore est que le discours de fiction est lui aussi une représentation non littérale de la pensée du locuteur (de l'auteur), pensée qui consiste en une description du monde. Si le locuteur produit un discours de fiction, c'est parce que **la pensée qu'il veut exprimer est trop complexe pour pouvoir l'être littéralement** : il n'a donc pas le choix entre discours littéral et discours non littéral s'il veut communiquer cette pensée dans toute sa subtilité. C'est pourquoi l'interlocuteur (le lecteur) accepte de s'intéresser à l'énoncé métaphorique et à l'énoncé fictif, c'est-à-dire à deux types d'énoncés non littéraux qui disent généralement toujours dans le cas de l'énoncé fictif) des choses fausses – ce qui *a priori*, dans le cadre de la théorie de la pertinence, qui postule que le but du tout système cognitif est de permettre la construction d'une représentation du monde aussi exacte que possible, peut sembler paradoxal. La nécessité de recourir à un mode d'expression non littéral et non sérieux explique également pourquoi **le discours de fiction ne peut faire**

L'objet d'une paraphrase qui en épouse le contenu, propriété qu'il partage avec la métaphore : la lecture d'un résumé *Splendeurs et misères des courtisanes* ne saurait remplacer la lecture de l'œuvre elle-même.

REMARQUE

Sperber et Wilson partent du principe que le discours de fiction est reconnu et interprété comme tel par ses interlocuteurs ou lecteurs. Mais il peut arriver qu'un discours de fiction soit, par erreur, pris pour un discours littéral. Ce type de confusion entre une situation fictive et une situation réelle ne remet pas en question l'interprétation du discours de fiction dans le cadre de la théorie de la pertinence.

5.5 Conclusion

Le rapport à la véridicité du discours non littéral dépend de la catégorie dans laquelle il se réalise : l'énoncé approximatif et l'énoncé fictif sont nécessairement faux, mais l'acte de langage indirect et l'énoncé figuratif peuvent être vrais ou faux. Quoi qu'il en soit, c'est parce qu'il présente des implications contextuelles communes avec la pensée représentée que l'énoncé non littéral est pertinent, et perçu comme tel par l'interlocuteur.

Par ailleurs, si l'acte de langage indirect et l'énoncé approximatif tolèrent toujours la paraphrase littérale, il n'en va pas de même pour l'énoncé figuratif ni pour l'énoncé fictif : cela montre que certaines pensées particulièrement complexes ne peuvent, en vertu du principe de pertinence, être exprimées que de manière non littérale. Ce constat permet de mesurer la distance qui sépare la théorie conventionnaliste de Searle, selon laquelle toute pensée peut, en vertu du principe d'exprimabilité, être représentée par un énoncé littéral (cf. *supra* Searle, sous 2.1), de la théorie cognitive de la pertinence construite par Sperber et Wilson.

6 Conclusion sur la théorie de Sperber et Wilson

Sperber et Wilson ont élaboré la **théorie de la pertinence**. Selon ce modèle, les énoncés sont interprétés en fonction de connaissances encyclopédiques et relativement à un contexte, par des processus **inférentiels** de nature déductive. Ces processus sont rendus possibles par le fait que le locuteur et l'interlocuteur se prêtent mutuellement des croyances, des désirs et des intentions. **Interpréter un énoncé** revient, en termes de communication ostensive-inferentielle, à **formuler des hypothèses visant à attribuer à son locuteur une intention informative et une intention communicative** : si la communication réussit, les intentions attribuées au locuteur par l'interlocuteur correspondent à celles qui l'avaient effectivement exprimées (les hypothèses de l'interlocuteur sont confirmées).

13. Diacrit analyse les contrefactuelles au travers des notions de présupposé et de sous-entendu (cf. *infra* Diacrit, sous 3.3.4).

Introduction à la pragmatique

Or, le discours est constitué d'un ensemble d'énoncés : donc, **le discours est un phénomène pragmatique** correspondant à une suite d'énoncés, et l'**énoncé est une unité pragmatique** – de même que le phonème, le morphème et la phrase sont des unités linguistiques (hypothèse de Moeschler et Reboul, 1998). Par conséquent, **interpréter un discours** revient à attribuer à son locuteur une intention informative et une intention communicative relatives non plus à un énoncé unique, mais à l'ensemble des énoncés qui constituent le discours en question, c'est l'**intention informative/communicative globale**, par opposition à l'intention informative/communicative locale, relative à l'énoncé¹⁴. C'est pour cette raison que l'on porte spontanément des **Jugements de cohérence sur les discours** (p. ex. sur un discours argumenté, sur la démonstration d'une thèse, sur un discours politique, etc.) : plus l'intention globale du locuteur est facile à construire (i. e. moins l'effort nécessaire est grand, et plus l'effort obtenu est important) et plus elle est riche, plus l'interlocuteur tend à juger que le discours produit est cohérent.

Cependant, l'**intention globale du locuteur ne se réduit pas à la somme des intentions locales** que l'interlocuteur lui a attribuées à la suite de ses différents énoncés. Le **discours de fiction** illustre bien ce constat : p. ex., Albert Camus dans *L'Étranger* (Meursault, un employé algérien, commet un meurtre absurde et se retrouve pris dans l'engrenage d'un procès qui le mène à l'échafaud) a, à côté des intentions communicatives locales relatives à chacun des énoncés produits, une intention communicative globale attachée à l'ensemble du discours (i. e. de l'œuvre) : ce que la société condamne en Meursault, c'est moins le meurtre que l'homme qui s'est montré « étranger » aux valeurs sociales traditionnelles. La fiction permet donc à son lecteur de déduire des conclusions (implications contextuelles) vraies à partir des énoncés du discours et des informations fournies par les contextes successifs.

Pour passer des intentions locales successives à l'intention globale, l'interlocuteur met en jeu la **stratégie de l'interprète** (D. Demmett, 1990 – cf. *supra, Introduction*, sous 4.2) : il part du principe que, dans une communication rationnelle, le locuteur cherche à amener l'interlocuteur à une conclusion générale (l'intention globale du locuteur) et que chaque énoncé que le locuteur produit vise à permettre à l'interlocuteur d'approcher cette conclusion. Autrement dit, sur la base de ce que le locuteur a déjà dit (ses intentions locales), l'**interlocuteur fait des hypothèses et tente de prévoir ce que le locuteur va dire** : il met en œuvre des processus d'anticipation.

14. Diacret rejette cette description de l'interprétation du discours en élargissant dans la définition de l'énoncé les critères de cohésion et d'autonomie (cf. *infra* Diacret, sous 6.1, remarque).

Introduction à la pragmatique

✓ Applications pratiques

- A. Expliquez, en termes de pragmatique cognitive, en quoi les deux messages repris dans les exemples ci-dessous sont susceptibles de poser un problème d'interprétation.

EXEMPLE (1)



Fig. 1a

EXEMPLE (2)

- Voix féminine: – Je veux une nouvelle cuisine.
 Voix masculine: – Une cuisine ? Équipée ?
 Voix féminine: – Qui joue ? Ben, c'est toi qui joues !
 (Bruxelles, publicité radiodiffusée, La Première, 2010)

ÉLÉMENTS DE RÉPONSE

Soumis à l'analyse pragmatique proposée par Sperber et Wilson, ces deux exemples présentent, au niveau de l'explication du premier acte, des énoncés porteurs d'une ambiguïté syntaxique. En effet, l'examen morphologique de *'Pas de porte à vendre'* (exemple 1, fig. 1a) ne permet pas de décider de la nature grammaticale de *pas*, qui peut être négation verbale ou substantif (avec le sens de « somme payée au bailleur ou au détenteur d'un bail pour avoir accès à un fonds de commerce »). Seule la confrontation au contexte, à savoir le recours à la situation d'énonciation, lève l'ambiguité : afficher « Il n'a pas de porte à vendre ici » à la devanture d'un magasin de vêtements serait particulièrement étrange (c'est une information qui figure bien évidemment au nombre des informations disponibles parmi les connaissances encyclopédiques des destinataires potentiels du message), et qu'il n'est donc pas utile d'annoncer]. En revanche, annoncer en l'affichant sur la vitrine qu'un commerce est à céder est parfaitement compréhensible : c'est donc cette seconde interprétation (*« Commerce à céder »*) qui doit l'emporter – ce que confirme du reste une autre affiche, voisine de la première (fig. 1b).

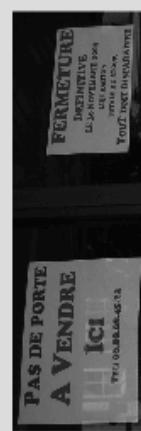


Fig. 1b

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

Dans la publicité radiodiffusée (exemple 2), c'est l'énoncé *Équipée ?* qui est syntaxiquement ambigu : à l'oral, il est en effet impossible de distinguer l'adjectif équivocé (auquel cas, le message est : « Tu veux une cuisine équipée ? ») de la séquence interrogative *Et qui joue ?* (auquel cas le message est : « Et qui joue la nouvelle cuisine ? »). C'est d'ailleurs cette ambiguïté qui constitue le ressort humoristique sur lequel repose la publicité : au regard du contexte, le personnage masculin opte pour la première interprétation (ainsi vraisemblablement que l'auditeur) ; pour le personnage féminin, c'est la deuxième qui prévaut.

- B. Analysez en termes de pragmatique cognitive le corpus de messages électoraux évoqué à la fin du chapitre « Les philosophes du langage » dans les « Applications pratiques » (sous C).

ÉLÉMENTS DE RÉPONSE

Le message électoral relève de la communication ostensive-inferentielle : un individu (le candidat) fait connaître à un autre individu (l'électeur potentiel) par un acte (la conception et la diffusion du tract ou de la lettre) l'intention qu'il a de lui faire connaître une information (la pensée du candidat : « Votez pour moi ! »). Ce type de message associe généralement, dans des proportions diverses, la communication langagière (texte) et la communication non langagière (photos, dessins, sigles, couleurs...) – autant d'éléments porteurs de sens).

Le message électoral (sous la forme qu'il revêt dans le corpus choisi ici) a la double caractéristique d'être à la fois un message « parasite » (il s'impose à un destinataire qui n'est pas forcément désireux de le recevoir, ni même disposé à le recevoir) et un message seducteur (il s'efforce de convaincre l'électeur potentiel de donner sa voix à un candidat). Pour ce faire, il doit offrir un rendement satisfaisant, c'est-à-dire éviter du destinataire un effort minime pour l'obtention d'un effet important. Cela revient à dire que le message électoral doit révéler la forme la plus pertinente possible. Reste à déterminer comment les émetteurs du message définissent cette pertinence optimale : elle varie en effet en fonction des intentions du candidat, du public visé, du moment de la réception, etc. C'est pourquoi un même candidat use souvent, au cours d'une même campagne électorale, de plusieurs types de messages différents.

Les cinq catégories de messages électoraux distinguées dans le chapitre précédent peuvent, en termes de pragmatique cognitive, être réduites du point de vue de la pertinence et du point de vue de la littéralité ou de la non-littéralité – ce qui nous amène à les revoir selon un ordre parfois différent de celui établi précédemment.

Catégorie 4 – Être pertinent consiste à fourrir au destinataire les données de base et une information complémentaire abondante mais structurée et cohérente

Le texte de ces lettres est structuré et assez détaillé (numérotation des arguments en faveur du candidat), et les dernières lignes demandent explicitement à l'électeur potentiel de voter pour le candidat. L'information essentielle (*« Votez pour moi ! »*) est donc fournie de manière

Introduction à la pragmatique

littérale et, sur le continuum littéral/non-littéral, ces messages se situant du côté de la communication littérale. Cependant, le message implicite communiqué par ces lettres n'est pas pour autant négligeable : l'électeur potentiel doit en effet conclure du choix de ce type de support et de message que pour se permettre de s'adresser à lui en des termes lapidaires une trop haute estime – et de lui-même (*« J'a trop de respect pour vous pour croire qu'un slogan imprimé sur un tract pourrait vous convaincre de voter pour moi ; je sais bien que les gens comme vous (et moi) ont besoin pour accorder leur confiance d'une sollicitation personnalisée et circonscrite »*). De ce point de vue, la pensée (*« Votez pour moi »*) et la proposition (*« Je veux défendre la ville, ses logements, ses quartiers, sa sécurité ; autant de projets pour lesquels j'ai besoin de votre voix »*) ne comparent qu'un certain nombre de points communs.

Catégorie 1 – Être pertinent consiste à fournir au destinataire les données de base

Ces tracts se contentent de donner les informations de base indispensables à l'identification du candidat : sa photo et son nom, le nom et le sigle du parti, généralement associés à sa couleur ; le numéro de la liste électorale ; un slogan. Cependant, l'information essentielle (*« Votez pour moi »*) n'est pas exprimée explicitement. Même si, de par leur caractère sommaire et schématique, ils tendent vers la littéralité, ces messages ne sont donc pas littéraux : la pensée (*« Votez pour moi »*) et la proposition (*« Je m'appelle X, ... cette photo vous permet de m'identifier ou de me reconnaître, mon nom figure sur telle liste électorale, rattachée à tel parti dont tel slogan résume le programme »*) ne sont pas identiques, bien qu'elles présentent de nombreux points communs.

Catégorie 2 – Être pertinent consiste à fournir au destinataire les données de base et une information complémentaire succincte

Les concepteurs de ces tracts estiment vraisemblablement que, pour emporter l'adhésion de l'électeur, il faut ajouter aux données de base les grandes lignes de leur programme, ou quelques informations d'ordre biographique. – Il leur restant assez synthétique. Sur le continuum littéral/non-littéral, ces messages s'éloignent un peu plus du pôle de la littéralité que ne le font ceux de la catégorie 1 : la pensée (*« Votez pour moi »*) et la proposition (*« Je m'appelle X, ... cette photo vous permet de m'identifier ou de me reconnaître, mon nom figure sur telle liste électorale, rattachée à tel parti dont tel slogan résume le programme ; je suis comptable et membre d'organisations culturelles et d'aide à la jeunesse, j'ai entre autres projets l'intention de rénover l'habitat et de réaménager l'espace public »*) ne sont pas identiques, mais elles présentent un certain nombre de points communs.

Catégorie 3 – Être pertinent consiste à fournir au destinataire les données de base et une information complémentaire surabondante

Ces tracts font état d'une information pléthorique, dont l'électeur potentiel ne prend certainement pas connaissance in extenso. Le candidat souhaite probablement impressionner le destinataire par cette abondance d'informations, dont il espère que certaines au moins seront retenues. Sur le continuum littéral/non-littéral, ces messages se situent cette fois du côté de la non-littéralité : la pensée (*« Votez pour moi »*) et la proposition (*« Appréciez la nombre, l'étendue, la diversité de mes travaux et de mes réalisations au service de la collectivité à laquelle vous appartenez »*) diffèrent sensiblement, même si elles présentent certains points communs.

Catégorie 5 – Être pertinent consiste à ne faire aucune allusion au scrutin tout proche

À la veille des élections, certains candidats adressant aux électeurs potentiels des courriers apparemment sans rapport avec l'enjeu politique : ils y exposent leurs idées et/ou leurs réalisations, mais sans jamais aborder la question des élections à venir. Ces lettres ressemblent à celles de la catégorie 4, mais s'en distinguent par un aspect fondamental : l'information essentielle (*« Votez pour moi »*) n'y apparaît pas. Ces messages relèvent donc d'une très grande non-littéralité, et leur véritable contenu est implicite : l'électeur potentiel doit en effet conclure du choix de ce type de support et de message que le candidat le tient en trop haute estime – et à lui-même une trop haute opinion – pour se permettre de traiter d'un sujet aussi bassement matériel qu'une élection (*« Je n'aborderais jamais avec vous un sujet aussi trivial qu'un scrutin – et vous aussi, vous êtes au-dessus de ces considérations politiciennes »*). La pensée (*« Votez pour moi »*) et la proposition (*« Je m'occupe activement de l'aménagement de votre quartier, de l'implantation des transports en commun et de la gestion de la circulation automobile »*) ne présentent à priori aucun point commun. En fait, seuls les connaissances encyclopédiques (*« lorsqu'un scrutin approche, il est usuel que des candidats fassent appels aux électeurs potentiels pour inciter ceux-ci à voter pour eux »*) et l'environnement cognitif mutuel (*« la date du scrutin approche »*) permettent au destinataire d'identifier ces messages comme des messages électoraux (en dehors d'une période électorale, la même lettre, adressée au même destinataire par le même expéditeur, aurait seulement une fonction informative et relèverait de la communication littérale).

- C. Les nombreuses publicités qu'vous proposent journaux, magazines et affiches constituent également un corpus d'étude intéressant. À votre avis, quels sont, en termes de pragmatique cognitive, les caractéristiques essentielles du fonctionnement de ces messages publicitaires ?

ÉLÉMENS DE RÉPONSE

Tout comme le message électoral, le message publicitaire relève de la communication ostensive-triviale : un individu (l'annonceur) fait connaître à un autre individu (le consommateur) par un acte la conception et la diffusion d'une intention qui il a de lui faire connaître une information (la pensée de l'annonceur : « Achetez ce produit »). Recourez à ce service ! Ce type de message (sous la forme qu'il revêt dans les exemples choisis ici) associe communication langagière (lexie) et communication non langagière (photos, dessins, couleurs).

Le message publicitaire a lui aussi – comme le message électoral étudié ci-dessus, sous B – la double caractéristique d'être à la fois un message « parasite » (il s'impose à un destinataire qui n'en a pas forcément envie) et un message « productif » (il dispose à la recevoir, ni même dispose à le recevoir et offre un rendement satisfaisant, c'est-à-dire éviter du destinataire un effort minimal pour l'obtention d'un effet cognitif maximal : il faut que le message publicitaire revête la forme la

Introduction à la pragmatique

plus pertinents possible. Or rares sont les publicités qui délivrent leur message de façon explicite (« Achetez ce produit ! »). Recourez à ce service – ce type de communication est manifestement jugé trop peu raffiné ; le plus souvent, elles mènent au contraire sur la communication implicite, c'est-à-dire sur le choix d'une forme qui n'est ni la plus directe, ni la plus concise. À cet effet, les publicitaires recourent à diverses techniques, parfois mises en œuvre simultanément – plus une publicité combine les procédés, plus elle est riche et créative – et qui varient en fonction de leurs intentions propres, mais aussi en fonction du public cible, du moment de la diffusion, etc. Voici, de ce point de vue, une proposition de classement des messages publicitaires.

Catégorie 1 – Jeu sur l'ambiguité lexicale de certains termes

Dans la communication ordinaire, il importe de lever les ambiguïtés lexicales (ou ambiguïtés résultant de la polysémie) ; dans le slogan publicitaire, la polysémie, génératrice d'effets amusants et accrocheurs, est au contraire cultivée. Le destinataire accepte de consentir un petit effort d'interprétation supplémentaire car celui-ci débouche sur un effet ludique supplémentaire. C'est pourquoi la formulation la plus pertinente n'est pas ici la plus directe ni la plus concise. L'ambiguité lexicale est souvent révélée et exploitée par l'élément iconographique associé au slogan (C'est rassurant de savoir que son enfant résiste ; publicité pour un sac à dos équipée de catadioptriques). La polysémie peut être créative, c'est-à-dire déboucher sur un usage néologique : Le métal se montre (publicités pour une gamme de montres). Il peut y avoir jeu sur une double interprétation, non littérale (livré par le slogan isolé) et littérale (livré par l'association du slogan avec l'élément iconographique) : Vous n'en reviendrez pas (publicité pour l'Afrique du Sud : « Vous serez ébahi ! ». Vous resterez en Afrique du Sud ?). On relève quelquefois la présence d'une isotopie (i.e., un fil conducteur sémantique) au sein du message : Bien cuisinés, les politiques se mettent à table (l'utiliser, se mettre à table et l'élément graphique – un grand plat de service surmonté d'une cloche de métal – renvoient tous trois au domaine de la cuisine ; publicité pour une émission radiodiffusée).

Catégorie 2 – Jeu sur l'ambiguité référentielle

Le message publicitaire peut jouer sur l'attribution ambiguë d'un référent : il y a des choses que nous aimons regarder, encore et toujours. Un beau design, par exemple (choses et beau design : une jeune femme contemple simultanément les luxueux meubles de sa chambre et son compagnon, dénudé, que l'on aperçoit dans l'embrasure d'une porte). Il peut aussi y avoir assignation implicite de plusieurs référents à un élément du message, mis en usage ainsi que Stéphanie/Pierre vient de réaliser sa première compilation, Judith/David vient de visiter son premier album photos sur sa télé, Marc vient de réaliser son premier film perso sur DVD. Ces phénomènes renvoient évidemment aux jeunes femmes et hommes des photos, mais aussi à tout référent correspondant à la description fournie, c'est-à-dire à toute personne susceptible de s'identifier à eux, et donc au consommateur cible.

Catégorie 3 – Appel aux connaissances encyclopédiques et à un environnement cognitif mutuel

L'appel aux connaissances encyclopédiques du public cible peut se faire par le biais des connaissances langagières. Ainsi, il est fréquent que le message publicitaire joue sur une

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

expression lexicalisée. Celle-ci peut être insérée dans un contexte inhabituel par le biais de l'élément iconographique. Surfez jusqu'à plus soif (photo : six tasses et soucoupes empilées). Quand il faut défendre la tradition alsacienne, [en] ne se croise pas les bras (photo : un bretzel évoquant un personnage qui se croise les bras). L'expression lexicalisée peut également être modifiée ; par exemple, un terme y est remplacé par un autre, et c'est la proximité structurelle et phonétique entre l'expression (général) et l'impression (publicité pour une marque d'imprimantes), renvoie à Seule la réalité dépasse la fiction. Enfin, l'expression lexicalisée peut être suggérée par l'élément iconographique sans même être créée dans le texte : la photo de la chevelure d'une jeune femme, d'un noir de jais exception fané d'une seule mèche blanche, évoque implicitement l'expression se faire des cheveux blancs (la jeune femme, pour une fois, n'a pas收回 au prestataire de services recommandé par la publicité...).

Mais bien souvent, les connaissances encyclopédiques convoquées pour l'interprétation du message publicitaire appartiennent au registre extra-linguistique. Ces connaissances peuvent relever d'un savoir partagé général : Nouvelle assurance vie. Parce qu'on peut vivre plusieurs vies dans une vie (photo : des pouponnes russes qui s'embobinent). Elles peuvent aussi faire référence à un savoir partagé plus particulier, si l'environnement cognitif mutuel est propre à un nombre limité de destinataires (photo d'un téléphone couvert de larmes : allusion à la chanson de Claude François *Le téléphone pleure*) ; ou encore si l'environnement cognitif mutuel est relatif à des circonstances précises et ponctuelles, comme le passage à l'heure d'hiver (Peu importe à qui on doit cette heure de sommeil supplémentaire. Merci), une campagne électorale (photo d'un crayon à maquiller à la place d'une femme, qui noircit une case sur une liste électorale). Dans ce dernier cas (environnement cognitif mutuel relatif à des circonstances précises et ponctuelles), il est difficile, voire impossible, de récupérer le sens précis du message publicitaire dès lors que n'est plus accessible la référence à ce contexte précis.

Enfin, il est fréquent que la publicité soit autoréférentielle ; c'est même le principe d'une campagne publicitaire. L'écriture d'un même slogan ou élément iconographique commence par créer dans l'environnement cognitif mutuel des connaissances encyclopédiques partielles – le repérage de cet élément répété, qui permet au destinataire de procéder à une interprétation immédiate du message – puis l'ait applié à ces connaissances.

- D. Quelles conclusions pouvez-vous tirer de la comparaison de l'analyse des messages électoraux et des messages publicitaires étudiés ci-dessus (sous B et C) ?

ÉLÉMENS DE RÉPONSE

Il a été montré plus haut (sous B et C) que message électoral et message publicitaire partagent d'embellie trois caractéristiques : ils sont des messages « parasites » mais qui en même temps doivent être interprétables rapidement et efficacement (c'est parce qu'ils ne

Introduction à la pragmatique

sont pas recherchés par leurs destinataires qu'ils se doivent d'avoir un bon rendement), ils combinent éléments langagiers et iconographiques, et ils tablent sur la communication implicite (leur message essentiel : « Votez pour moi » ou « Achetez ce produit »). Récourez à ce service¹, n'est presque jamais délivré explicitement).

De plus, le message électoral comme le message publicitaire recourent fréquemment au jeu sur l'autoréférenzialité : il existe des campagnes électorales comme il existe des campagnes publicitaires. Celles-ci procèdent par la répétition d'un slogan et/ou d'un élément iconographique qui, dans un premier temps, crée chez le destinataire des connaissances encyclopédiques particulières puis, dans un second temps, mobilise ces connaissances qui livrent une interprétation instantanée du message. Par le biais de l'autoréférenzialité, le destinataire peut en outre se souvenir de campagnes (électorales ou publicitaires) précédentes qui utilisaient déjà le même slogan ou élément iconographique, ou encore rafficher immédiatement un message (électoral ou publicitaire) nouveau à une série déjà connue et identifiée.

On a vu ci-dessus (sous Ci que le message publicitaire fait parfois appel à des connaissances encyclopédiques et à un environnement cognitif mutuel liés au phénomène électoral) (le crayon à maquiller élu des femmes) ; il est intéressant de constater que le message électoral fonctionne parfois de façon symétrique, et que certaines campagnes électoralas procèdent par allusion ludique à des campagnes publicitaires célèbres, en s'appropriant les slogans de ces dernières : ainsi, les slogans le contraire de confiance et parce que nous le voulons bien – associés, respectivement, à deux marques bien connues d'électroménagers et de cosmétiques – ont-ils été ces dernières années récupérés par certains politiques.

Ce procédé, qui table sur un environnement cognitif mutuel restreint à un nombre limité de destinataires (l'électeur potentiel doit, parmi ses connaissances encyclopédiques, disposer de la référence à la campagne publique évoquée), exige sans doute un effort de coopération un peu plus important pour l'interprétation du message : en contrepartie, il propose un petit effet humoristique supplémentaire, un sorte de « clin d'œil » au destinataire : le rendement est donc satisfaisant.

Cette référence du message électoral au message publicitaire, et inversement, opère de facto un amalgame entre ces deux types de messages, et il semble légitime de se demander si l'on n'a pas là un risque de dérive, de confusion des genres – des genres de discours, à tout le moins. En effet, lorsque la publicité devient marketing politique, quel cas fait-on de l'électeur, traité comme un consommateur, au sens mercantilisé du terme (mais si l'on peut espérer que l'intention politique qui porte l'électeur à voter pour telle ou telle tendance est à priori plus référée que l'intention d'acheter du consommateur confronté à plusieurs marques ou produits) ? Et quel cas fait-on du candidat politique, assimilé à un objet de négocié ? Si donner une orientation politique à l'avvenir d'un état en plébiscitant tel candidat plutôt que tel autre est un acte aussi léger en arrière qu'opter pour telle marque de voiture

1. C'est d'ailleurs, par rapport aux messages de la communication ordinaire, une caractéristique du message humoristique (blague, déviate, jeu de mots, rêves, chavade...) que d'engager pour son interprétation un effort plus grand comparé à un effet (ordinaire) plus important.
2. Du reste, certains slogans figurant sur les tractos électoraux ne sont pas sans rappeler des formules relevant du message commercial (p. ex. Merci de votre confiance, que l'on retrouve sur les facturettes délivrées par nombreux de commerçants).

La pragmatique cognitive. Dan Sperber et Deirdre Wilson

ou de lessive pluot que pour telle autre, alors on entraîne effectivement dans le monde du jeu, de la futilité, de l'éphémère. En outre, à l'interprétation des messages, s'ajoute une interprétation des univers, de plus en plus, l'univers de la publicité et celui de la politique électoraliste se rencontrent, voire se confondent. En effet, il est fréquent que des publicités soient chargées de la stratégie et de la réalisation des campagnes électorales des hommes politiques – la pratique est courante et banalisée aux États-Unis, ou en 1952 déjà le camp républicain faisait appel à une agence de publicité new-yorkaise pour concevoir les spots vidéo vantant les mérites du candidat à la présidence Dwight Eisenhower. L'Europe semblera être plus réticente à cette incursion sauvage des publicitaires dans l'univers politique, ou peut-être cette intuition se fait-elle seulement de façon plus discrète, voire cachée, la classe politique du vieux continent hésitant à afficher son penchant pour la publicité politique. Mais qu'en France se souviennent des slogans Giscard à la barre ! ou Mitterrand et Président !, surgis lors de la campagne présidentielle de 1974 ? Et c'est bien encore au publicitaire français Jacques Séguéla, devenu « conseiller marketing en politique » et auteur de l'ouvrage *Le véritable des urnes* (et par ailleurs conseiller de Lionel Jospin dès 1987, du roi Siméon II en Bulgarie, d'Ehud Barak en Israël et de Ricardo Lagos au Chili, entre autres) que l'on doit le célèbre slogan mitterrandien (1981) de la force tranquille... .

E. Analysez, en termes de pragmatique cognitive, le schéma de la communication tel qu'il se structure dans la célèbre lettre 48 du vicomte de Valmont à Mme de Tourvel dans Les Liaisons dangereuses de Choderlos de Laclos (1782).

Il importe de rappeler ici les circonstances de la trame narrative dans lesquelles cette lettre est rédigée. Congédié par Mme de Tourvel qui, se sentant sur le point de faillir et de s'aprendre de lui, le prie de ne plus reparaire devant elle, Valmont se distrait en compagnie de la jeune prostituée Émilie. C'est durant une nuit qu'il passe avec celle-ci que Valmont écrit la fameuse lettre 48, la « table » – aussi appellée « autel sacré de l'amour » – dont il se sent est, en fait le dos d'Émilie, à quatre pattes devant lui. Valmont expédie ensuite sa missive à Mme de Tourvel, et en envoie une copie à sa comparse Mme de Merteuil, avec un mot exposant les circonstances de la rédaction. Et bien sûr, Valmont ne dissimule rien non plus à Émilie, qui s'amuse fort de la situation.

Du vicomte de Valmont à la présidente Tourvel

Paris, ce 30 août.
C'est après une nuit orageuse, et pendant laquelle je n'ai pas fermé l'œil ; c'est après avoir été sans cesse ou dans l'agitation d'une ardeur dévorante, ou dans l'entier anéantissement de toutes les facultés de mon âme, que je viens chercher auprès de vous, Madame, un calme dont j'ai besoin, et dont pourtant je n'espére pas pouvoir jouir encore. En effet, la situation où je suis en vous écrivant me fait connaître, plus que jamais, la puissance irrésistible de l'amour ; j'ai peine à conserver assez d'empire sur moi pour mettre quelque ordre dans

Introduction à la pragmatique

mes idées; et déjà je prévois que je ne finirai pas cette lettre, sans être obligé de l'interrompre. Quoi! ne puis-je donc espérer que vous partagerez quelque jour le trouble que l'éprouve en ce moment? J'ose croire cependant que, si vous le connaissez bien, vous n'y seriez pas entièrement insensible. Croyez-moi, Madame, la froide tranquillité, le sommeil de l'âme, image de la mort, ne mènent point au bonheur; les passions actives peuvent seules y conduire; et malgré les tourments que vous me faites éprouver, je crois pouvoir assurer sans crainte, que, dans ce moment même, je suis plus heureux que vous. En vain m'accablez-vous de vos rigueuses désolantes; elles ne m'empêchent point de m'abandonner entièrement à l'amour, et d'oublier, dans le délice qu'il me cause, le désespoir auquel vous me livrez. C'est ainsi que je veux me venger de l'exil auquel vous me condamnez. Jamais je n'eus tant de plaisir en vous écrivant; jamais je ne ressentis, dans cette occupation, une émotion si douce, et pourtant si vive. Tout semble augmenter mes transports: l'air que je respire est brillant de volupté; la table même sur laquelle je vous écris, consacrée pour la première fois à cet usage, devient pour moi l'autel sacré de l'amour; combien elle va s'embellir à mes yeux! j'aurai tracé sur elle le serment de vous aimer toujours! Pardonnez, je vous en supplie, le délice que l'éprouve, je devrais peut-être m'abandonner moins à des transports que vous ne partagez pas: il faut vous quitter un moment pour dissiper une ivresse qui s'augmente à chaque instant, et qui devient plus forte que moi.

Je reviens à vous, Madame, et sans doute j'y reviens toujours avec le même empressement. Cependant le sentiment du bonheur a fuî loin de moi; il a fait place à celui des privations cruelles. A quoi me serv-il de vous parler de mes sentiments, si je cherche en vain le moyen de vous en convaincre? Après tant d'efforts réitérés, la confiance et la force m'abandonnent à la fois. Si je me retrace encore les plaisirs de l'amour c'est pour sentir plus vivement le regret d'en être privé. Je ne me vois de ressource que dans votre indulgence, et je sens trop, dans ce moment, combien j'en ai besoin pour espérer de l'obtenir. Cependant jamais mon amour ne fut plus respectueux, jamais il ne fut moins vous offenser; il est tel, j'ose le dire, que la vertu la plus sévère ne devrait pas le craindre: mais je crains moi-même de vous entretenir plus longtemps de la peine que l'éprouve. Assurez que l'objet qui la cause ne la partage pas, il ne faut pas au moins abuser de ses honnêts; et ce serait la faire, que d'employer plus de temps à vous retracer cette douloureuse image. Je ne prends plus que celui de vous supplier de me répondre, et de ne jamais douter de la vérité de mes sentiments.

ÉLÉMENTS DE RÉPONSE

Tout l'intérêt du discours de Valmont repose évidemment sur son ambiguïté: une lecture au premier degré, qui ne prendrait en compte que la communication explicite, y verrait la lettre d'un amoureux éconduit et en proie tantôt à l'excitation amoureuse, tantôt à l'abattement dû à l'échec et à la trahison de la femme aimée. Une lecture au second degré en revanche, qui s'efforce de retrouver derrière l'information explicite le contenu implicite du discours – essentiel ici –, en fait la lecture d'un libertin cynique qui ralle la malheureuse créature, désarmée face à lui, qu'il a précipitée dans les affres du tourment amoureux, du débat de conscience et de la culpabilité.

En termes de pragmatique cognitive, il apparaît que les trois destinataires du discours ne sont pas mises sur un pied d'égalité. En effet, Émilie et Mme de Mereuil disposent de l'ensemble des informations nécessaires à une interprétation judicieuse du message: elles sont à même, l'une parce qu'elles a un accès direct à la situation d'énonciation, l'autre parce que Valmont la lui décrit dans un courrier, ce poser les hypothèses pertinentes, d'inférer avec succès, et donc de récupérer le contenu implicite du discours. Mme de Tourvel par contre est privée de certaine information (non langagière) essentielle qu'est la connaissance de la situation d'énonciation; elle ne dispose pas des prémisses nécessaires à la construction d'une contexte pertinent et ne parvient dès lors qu'à élaborer des inférences partielles menant à des conclusions incomplètes ou fausses. C'est pourquoi elle accède uniquement au contenu explicite du message (le discours « amoureux » mensonger de Valmont), alors que l'information primordiale, implicite (le discours cynique de Valmont), lui demeure inaccessible. On pourrait ajouter de surcroît que Mme de Tourvel, sur un plan plus général, n'est pas de taille face à un adversaire comme Valmont: ses connaissances encyclopédiques (éducation, formation religieuse, relations sociales, vie privée, expérience des relations amoureuses, connaissances de la psychologie humaine...) ne lui permettent pas d'imaginer à quel point Valmont est rieurs, cynique et manipulateur – ni donc de se prémunir contre le machiavélisme de sa stratégie.

Voir aussi l'analyse de ce texte en termes de polyphonie dans les « Applications pratiques» de la fin du chapitre « La pragmatique intégrée » (sous Bi).

Chapitre 3

LA PRAGMATIQUE INTÉGRÉE

Oswald Ducrot

Le linguiste français Oswald Ducrot est l'auteur de nombreux ouvrages, parmi lesquels *Dire et ne pas dire. Principes de sémanistique linguistique* (1972a), *Dictionnaire encyclopédique des sciences du langage* (Ducrot et Todorov, 1972c), *Les échelles argumentatives* (1981a), *Les mots du discours* (Ducrot et al., 1980c), *L'argumentation dans la langue* (Ducrot et Anscombe, 1983), *Le dire et le dit* (1984), *Logique, structure, énonciation* (1989). Il est, avec Jean-Claude Anscombe pour l'étude de l'argumentation (cf. *infra* sous 4), le principal représentant du courant appelé pragmatique intégrée.

1 Introduction

Alors que la pragmatique cognitive (Sperber et Wilson) tire ses origines des théories logiciennes et de la philosophie du langage (École d'Oxford), l'école française de pragmatique s'inspire, elle, de la **linguistique de l'énonciation** inaugurée par Émile Benveniste dans les années 1960 et illustrée par Antoine Culot entre autres à partir des années 1970.

Ce courant pragmatique français, essentiellement développé à partir des années 1970 et surtout des années 1980, est appelé **pragmatique intégrée** pour la raison que, à la différence du courant anglo-saxon, la pragmatique y est vue comme une discipline fille de la linguistique, intégrée à la linguistique (comme le sont la phonétique, la syntaxe et la sémantique) : la pragmatique intervient dans

Introduction à la pragmatique

I l'interprétation des énoncés pour prendre le relais de la sémantique lorsque celle-ci a achevé son rôle et épousé ses possibilités.

1.1 La linguistique de l'énonciation

Benveniste (1966) constate qu'il existe dans le discours une série d'éléments par lesquels le locuteur se définit en tant que sujet : p. ex. les pronoms *je* et *tu*, mais aussi les démonstratifs comme *celui-ci*, *celle-là*, etc., ou encore les marques de repérage spatial ou temporel comme *ici*, *maintenant...* Ces termes, appelés **déictiques** ou **indexicaux**, s'organisent de manière cohérente les uns par rapport aux autres dans le discours, mais sont difficilement analysables en dehors de la situation de communication : ils fournissent en effet des informations qui ne peuvent s'interpréter sans la référence au repère « moi-ici-maintenant » du locuteur (autrement dit, les déictiques sont « vides » mais se « remplissent » dès qu'un locuteur les assume dans une situation d'énonciation). Il faut ajouter qu'en fonction de l'environnement linguistique, à savoir essentiellement les pronoms de la troisième personne auxquels il faut attribuer un référent : lorsque le référent précède le pronom, celui-ci est dit **anaphorique** (c'est le cas le plus fréquent) ; lorsque le référent suit le pronom, celui-ci est dit **cataphorique**. La linguistique de l'énonciation a pour objet l'étude des expressions indexicales, anaphoriques et catastrophiques.

EXEMPLES

Expressions déictiques.

Je ne savais pas que tu habitais ici.

Moi, je préfère celui-ci, mais Anne a choisi celui-là.

Cette étude doit être terminée dans trois semaines.

C'est maintenant qu'il faut prendre une décision.

Le soleil se couche là-bas, sur le lac.

Expressions anaphoriques et catastrophiques :

J'ai voulu rencontrer le directeur : il n'a pas pu me recevoir. (anaphore)

Marianne m'a téléphoné : je dîne avec elle ce soir. (anaphore)

Olivier n'a aidé à ranger le garage. C'est un garçon serviable. (anaphore)

Il est serviable, Olivier. (cataphore)

Je lui ai dit, au directeur, qu'il devrait me recevoir. (cataphore et anaphore)

REMARQUE

Benveniste analyse la catégorie de la personne en fonction de deux corrélations. La corrélation de personnalité oppose les deux premières personnes, présentes dans la situation de communication (*je* et *tu* sont déictiques), à la troisième, qui en est absente (*il* est anaphorique). La corrélation de subjectivité oppose la première personne, subjective, à la deuxième, non subjective. Benveniste en arrive ainsi gradation (cf. *infra* sous 4).

La pragmatique intégrée. Oswald Ducrot

à définir, notamment au travers d'exemples comme *je jure tu jures, j'ordonne tu ordonne, je promets tu promets...*, une énonciation subjective (*je promets*), i. e. un acte jugé comme contrignant dans les conditions sociales où le langage s'exerce, et une énonciation non subjective (*tu promets*). On retrouve là les performances explicites d'Austin (cf. *supra* Austin, sous 1.1.3).

Ainsi, il existe des **catégories énonciatives** par lesquelles le sujet parlant se définit en tant que tel, et les termes qui y appartiennent ne sont analysables que si l'on prend en compte l'**énonciation**. On le sait, l'**énoncé** est la réalisation d'une phrase dans une situation donnée (c'est l'opposition phrase vs énoncé – cf. *supra* Grice, sous 3.1). Il s'agit donc du produit, du résultat, concret d'un acte. L'**énonciation** en revanche désigne le **processus même qui a pour aboutissement la production d'un énoncé**. Il s'agit donc d'un processus unique, en ce sens que l'énonciation ne peut être reproduite sans que soient modifiées les conditions dans lesquelles elle se réalise, ce qui crée l'*ipso facto* de nouvelles circonstances d'énonciation (alors qu'un même énoncé peut, lui, être reproduit à plusieurs reprises). La linguistique de l'énonciation souligne l'**importance de l'énonciation et des phénomènes qui y sont associés**.

1.2 La pragmatique intégrée

La pragmatique intégrée constitue un prolongement de la linguistique de l'énonciation car elle aussi s'attache à l'ensemble des faits liés à l'énonciation. Par ailleurs, elle présente des points communs avec la **pragmatique cognitive** : ainsi, la pragmatique intégrée considère le langage non pas dans sa fonction descriptive ou représentative, mais en tant que moyen d'**action** (cf. *supra* Sperber et Wilson, sous 1 et 2), et toutes deux dépassent l'opposition classique entre sens littéral et sens non littéral enfermés dans deux catégories distinctes et étanches pour **inscrire la découverte du sens non littéral dans le prolongement de celle du sens littéral** (cf. *supra* Sperber et Wilson, sous 5). De plus, on retrouve chez Ducrot l'**opposition phrase vs énoncé** formulée par Grice (cf. *supra* Grice, sous 3.1 ; cf. *infra* sous 5.1 et 5.2).

Toutefois, pragmatique cognitive et pragmatique intégrée diffèrent fondamentalement sur un point essentiel : la définition qui elles donnent de l'énonciation. En matière de pragmatique cognitive, l'énonciation est un phénomène général préalable à tout processus interprétatif mis en œuvre par le système central de la pensée ; pour la **pragmatique intégrée** par contre, l'énonciation est une **composante fonctionnelle de la langue, une propriété associée au code linguistique et inscrite dans la structure de la langue**. De plus, la pragmatique cognitive accorde un intérêt particulier aux inférences, c'est-à-dire aux processus déductifs et aux schémas interprétatifs (cf. *supra* Sperber et Wilson, sous 3 et 4 notamment). En revanche, la pragmatique intégrée s'intéresse aux relations argumentatives non déductives et de nature scolaire, i. e. liées à la gradation (cf. *infra* sous 4).

2 Termes à contenu conceptuel vs termes à contenu procédural

Ducrot constate que certains mots renvoient à des entités du monde, ou aux événements et actions dans lesquels ces entités sont impliquées. Ces mots sont des substantifs (*maison, chien, table, livre, bureau...*), des adjektifs (*blanc, grand, gentil, lourd...*) et des verbes (*chanter, plaisir, finir, détruire, rompre...*) : ils sont appelés **termes à contenu conceptuel**.

En revanche, certains autres mots ne désignent pas des objets, des propriétés ou des actions du monde, mais livrent des instructions, des procédures sur la façon d'utiliser les phrases dans la communication. Il s'agit essentiellement de pronoms personnels (*je, tu, ...*), de certains verbes (les performatifs d'Austin : *promettre, remercier...* – cf. *sapra Austin, sous 1.1*) et des conjonctions, adverbes, etc. (*mais, car, donc, et... ; parce que, puisque... ; francement, d'ailleurs, enfin, en effet...*). Ces mots sont des **termes à contenu procédural**¹.

EXEMPLES

*Ton dessert est délicieux mais un peu trop sucré.
Ton dessert est délicieux, mais n'iniste pas.*

Tu veux dîner dehors parce que ma cuisine te déplaît ?

Tu veux dîner dehors ? Parce qu'il y a un nouveau restaurant qui s'est ouvert en ville.

Le rôle de *mais* et de *parce que* est d'indiquer à l'interlocuteur qu'il lui faut établir un rapport logique entre les deux parties de l'énoncé ; en l'occurrence, respectivement une restriction et une explication.

L'usage du pronom de la première personne du singulier *je* illustre bien le fonctionnement des termes à contenu procédural. En effet, si *je* avait un contenu conceptuel (i. e. désignait un objet du monde), on devrait pouvoir le remplacer par la périphrase « le locuteur de cet énoncé » chaque fois qu'il apparaît. Or, substituer au pronom *je* le contenu « le locuteur de cet énoncé » dans tous les énoncés où ce pronom apparaît donne, du point de vue de la vérité ou de la fausseté de la proposition² exprimée, des résultats différents de ceux que l'on obtient avec l'énoncé de départ. Cela revient à dire que le contenu du pronom *je* correspond non pas à un concept, mais à une procédure : ce pronom apparaît pour indiquer à l'interlocuteur qu'il lui appartient de rechercher, dans la situation de communication, la personne qui parle.

EXEMPLE

(a) *Je n'existe pas.*

(b) *Le locuteur de cet énoncé n'existe pas.*

Si dans (a) on substitue à *je* « le locuteur de cet énoncé », on obtient (b). Or, ces deux énoncés ne sont pas équivalents du point de vue du sens. En effet, pour que deux énoncés soient sémantiquement équivalents, il faut qu'ils répondent aux mêmes conditions de vérité ou de fausseté, ce qui n'est pas le cas de (a) et (b). L'énoncé (a), si l'on suppose qu'il est prononcé par Justine, exprime la proposition (a) « Justine n'existe pas » ; l'énoncé (b), lui, exprime la proposition (b) « Le locuteur de cet énoncé n'existe pas » ; la proposition (b) est nécessairement fausse, elle ne peut jamais être vraie, car si elle l'était, l'énoncé n'aurait pas été prononcé ; la proposition (a) en revanche peut certes être fausse, mais elle n'est pas nécessairement fausse, elle aurait pu être vraie (si les parents de Justine ne s'étaient pas rencontrés, s'ils avaient donné à leur relation une autre tournure, s'ils avaient décidé de ne pas avoir d'enfant, etc.).

Que *je* est un terme à contenu procédural (et non conceptuel) apparaît aussi dans l'analyse du discours rapporté.

EXEMPLE

Serge : – *Luc m'a dit : « Je trouve Paul idiot. »*

Si l'on remplace dans cet énoncé le pronom de la première personne par « le locuteur de cet énoncé », on obtient :

Luc a dit au locuteur de cet énoncé : « Le locuteur de cet énoncé trouve Paul idiot. ».

Comment dès lors distinguer Serge de Luc, à qui pourtant l'énoncé de départ réfère successivement ?

Il est donc manifeste que *je* a bien un contenu procédural, et non un contenu conceptuel – ce qui n'empêche pas que *je* renvoie à un objet du monde (comme les pronoms personnels et démonstratifs en général, et comme les adverbes de lieu et de temps).

REMARQUE

Une analyse similaire à celle du fonctionnement du pronom *je* s'applique bien entendu à *tu* (« le destinataire de cet énoncé ») – ce qui est particulièrement évident dans certains cas de discours rapporté :

- Tu m'as bien dit : « Je pense que tu m'as menti » ?
* *Le destinataire de cet énoncé a-t-il dit au locateur de cet énoncé : « Le locateur de cet énoncé pense que le destinataire de cet énoncé a menti au locateur de cet énoncé » ?**

1. Ces termes à contenu procédural sont parfois appelés *embryoneurs* (Jakobson 1963) ou *shifters* en anglais.
2. L'énoncé exprime une proposition qui représente une pensée du locuteur (cf. *sapra Sperber et Wilson, sous 4.3.2.2*).

Introduction à la pragmatique

Par ailleurs, certains termes ou expressions peuvent revêtir tantôt un contenu conceptuel, tantôt un contenu procédural, ces emplois différents générant naturellement des effets de sens différents.

EXEMPLES

Je voudrais te parler franchement.
Franchement, je voudrais te parler./Je voudrais te parler, franchement.

Nous préférions discuter de ce contrat avant de le signer.
Entre nous, nous préférions discuter de ce contrat avant de le signer./Nous préférions discuter de ce contrat avant de le signer, entre nous.

Dans ces deux paires d'exemples, l'adverbe (*franchement*) ou le complément (*entre nous*) s'applique, dans le premier énoncé (où il a un contenu conceptuel), au verbe qui le précède (*parler/discuter*), et dans le second (où il a un contenu procédural), à l'énonciation même.

REMARQUES

1 Des études ont montré que les personnes qui étudient une langue étrangère, ou les enfants qui acquièrent le langage, apprennent en général plus facilement les termes à contenu conceptuel que les termes à contenu procédural.

2 Selon la théorie de la pertinence, les termes à contenu conceptuel permettent la production d'effets cognitifs et donc l'accès aux informations, tandis que les termes à contenu procédural ont pour rôle de faciliter le traitement de l'information (i. e. la simplification de l'interprétation de l'énoncé).

3 Presupposition et sous-entendu

Ducrot observe que tout énoncé assertif communique une information explicite (i. e. exprime une proposition) appelée **contenu posé**, mais peut aussi véhiculer une information implicite : celle-ci prend la forme d'une **présupposition** codé dans le langage.

3.1 La présupposition

Selon Ducrot, un locuteur qui accomplit un acte d'assertion accomplit *ipso facto*, de façon secondaire, un acte de présupposition, lequel est conventionnellement codé dans le langage.

EXEMPLE

Félix est un farceur.
 Contenu posé (assertion) : « Félix est un farceur ».
 Contenu présupposé (présupposition) : « Félix existe ».

3. Le principe d'anti-tautologie énoncé par Ducrot prévoit par ailleurs que le locuteur ne peut pas à la fois présupposer un contenu et assurer ce même contenu :
- Olivier se donne de l'absence de Sophie.
 - Elle est donc absente ?
 - * Olivier se donne de l'absence de Sophie, elle est donc absente.

Le second locuteur peut, en réaction à l'énoncé du premier, évoquer le contenu présupposé de cet énoncé ; mais cette possibilité disparaît en cas de monologue.

La pragmatique intégrée. Oswald Ducrot

La présupposition, ou **contenu présupposé** de l'énoncé, est donc un contenu informatif qu'un énoncé communique de manière non explicite.

EXEMPLE

Martin est parvenu à te convaincre.

Contenu posé (assertion) : « Martin est parvenu à te convaincre ».
 Présupposé : « Martin a essayé de te convaincre ».
 * Martin existe »

Il serait dès lors contradictoire d'affirmer le contenu posé d'un énoncé (« Félix est un farceur ») et de nier son présupposé (« Félix existe »)³. Mais il serait également faux de prétendre que la vérité ou la fausseté du présupposé garantissent la vérité ou la fausseté du contenu posé : en effet, ce n'est pas parce que « Félix existe » est vrai que pour autant « Félix est un farceur » l'est. Donc, la valeur de vérité de la présupposition et celle de l'énoncé sont indépendantes l'une de l'autre : Ducrot considère que, si le présupposé lié à un énoncé est faux, cet énoncé n'est ni vrai ni faux, mais simplement dépourvu de sens.

EXEMPLE

Le Père Noël est généreux.
 Présupposé : « Le Père Noël existe ».

Cet énoncé ne peut être dit ni vrai ni faux : il est dénué de sens parce que son présupposé est faux.

Autrement dit, la présupposition n'est pas une condition de contenu par rapport à l'énoncé, mais bien une condition d'emploi : dans l'échange conversationnel, le présupposé est ce qui doit être accepté par les intervenants pour que ceux-ci se comprennent et que la communication aboutisse ; il représente dès lors une information d'arrière-plan indispensable. La présupposition est donc un principe de cohérence qui assure la continuité du discours ; c'est pourquoi elle peut se manifester également dans des énoncés non assertifs.

EXEMPLES

Pour les vacances, tu veux qui t'on aille en Italie ?
 Présupposé : « Nous partons en vacances ».
 Tu veux du miel ou du cacao dans ton bol de lait ?
 Présupposé : « Tu vas boire un bol de lait ».

Introduction à la pragmatique

Tu as réussi ton examen de linguistique ?

Préposé : « Tu as passé un examen de linguistique ».

— *Tu as réussi ton examen de linguistique ?*

— *Je n'ai pas passé d'examen de linguistique.*

Dans ce dernier cas, la communication échoue parce que le mécanisme de la présupposition n'a pas fonctionné : le premier locuteur a tablé sur un présupposé faux.

3.2 Le sous-entendu

La présupposition n'est pas seule à communiquer une information non explicite : certains énoncés véhiculent également des **contenus sous-entendus**. Il arrive en effet que le locuteur estime peu délicat d'exprimer explicitement une opinion, et qu'il recourt en ce cas à un énoncé proche de l'énoncé explicite, mais qu'il juge plus acceptable : un **énoncé non littéral** (cf. *infra* sous 5.2.2). Cette intention du locuteur doit évidemment être récupérée par l'interlocuteur : le sous-entendu résulte donc d'une **réflexion menée par l'interlocuteur sur les circonstances de l'énonciation**.

EXEMPLE

Félix ne déteste pas les honneurs.

Sous-entendu : « Félix aime (beaucoup) les honneurs ».

REMARQUES

- 1 En dehors du fait de véhiculer une information implicite, **préposé et sous-entendu** présentent un point commun : **leur contenu n'est pas affecté par la vérité ou la fausseté de l'énoncé**. Un énoncé faux ou partiellement faux peut donc communiquer un contenu préposé et/ou sous-entendu :

Tino Rossi était anglais.

Préposé : « Tino Rossi a existé ».

Tino Rossi était anglais et ne détestait pas les honneurs.

Sous-entendu : « Tino Rossi aimait (beaucoup) les honneurs ».

- 2 En pragmatique intégrée, le passage au discours non littéral correspond donc au recours au sous-entendu ; en termes de pragmatique cognitive, on dirait que pour exprimer la pensée « Félix aime (beaucoup) les honneurs », le locuteur a le choix entre l'énoncé littéral « Félix aime (beaucoup) les honneurs » et un **énoncé non littéral** comme *Félix ne déteste pas les honneurs* (i. e. un énoncé qui présente certaines implications contextuelles communes avec sa pensée – cf. *supra* Sperber et Wilson, sous 5).

3.3 Distinction entre **préposé** et **sous-entendu**

Même s'ils communiquent tous deux une information implicite, **préposé** et **sous-entendu** se distinguent l'un de l'autre. Quatre critères les montrent : leur relation avec le code et avec le contexte (3.3.1), leur comportement syntaxique (3.3.2), le rapport du sens implicite (préposé ou sous-entendu) au sens explicite (ou contenu posé) (3.3.3), et les rôles respectifs du locuteur et de l'interlocuteur par rapport au sens implicite (3.3.4).

3.3.1 Relation avec le code et avec le contexte

Le mécanisme de la **présupposition** est inscrit dans la structure même du **code de la langue** et est par conséquent **indépendant du contexte et des circonstances de l'énonciation**. La production d'un **sous-entendu** en revanche **dépend directement du contexte**, et est donc liée à l'**énonciation** : l'intonation, la gestuelle, la mimique du locuteur, ainsi que d'autres données relevant de la situation de communication peuvent la déclencher, et les facultés de déduction de l'interlocuteur sont mobilisées pour l'interprétation de l'énoncé.

EXEMPLES

Martin est parvenu à te convaincre.

Cet énoncé a pour préposé « Martin a essayé de te convaincre », et ce quelle que soit la personne prénommée Martin, quel que soit son comportement réel, et quelle que soit la situation de communication.

Félix ne déteste pas les honneurs.

Cet énoncé peut certes avoir pour sous-entendu « Félix aime (beaucoup) les honneurs », mais aussi « Félix hait farouchement les honneurs » (*Félix ne déteste pas les honneurs, il les hait farouchement*). Ce sont ses connaissances encyclopédiques (notamment celles relatives à Félix), sa connaissance du locuteur et de la situation de communication, etc. qui guideront l'interlocuteur vers l'interprétation qu'il estime adéquate⁴.

3.3.2 Comportement syntaxique

Préposé et sous-entendu réagissent différemment lorsqu'ils sont soumis aux transformations négative et interrogative, et à l'enchaînement de subordination.

4. Naturellement, il se peut aussi que l'énoncé ne véhicule aucun sous-entendu et se limite à communiquer son contenu posé : « Félix n'a rien contre les honneurs ».

3.3.2.1 Le présupposé a pour caractéristique de subsister lorsque l'énoncé est soumis aux transformations négative et interrogative. Le sous-entendu en revanche **ne résiste ni à la négation, ni à la mise en question.**

EXEMPLES

Martin est parvenu à te convaincre.
Martin n'est pas parvenu à te convaincre.
Martin est-il parvenu à te convaincre?

Ces trois énoncés ont pour présupposé « Martin a essayé de te convaincre ».
Félix ne déteste pas les honneurs.
Félix déteste les honneurs.

Félix déteste-t-il les honneurs?

Les deux derniers énoncés ne véhiculent plus l'information sous-entendue « Félix aime (beaucoup) les honneurs » contenue dans le premier (à noter par contre que le présupposé « Félix existe » lié à cet énoncé de départ résiste, lui, à la négation et à l'interrogation).

3.3.2.2 La subordination s'exerce sur le contenu posé de l'énoncé : le présupposé, lui, reste en dehors de la subordination. Par contre, le sous-entendu résiste parfaitement à l'enchaînement de subordination, et la subordination porte d'ailleurs régulièrement sur le contenu sous-entendu. La preuve en est que, lorsqu'une construction subordonnée se greffe sur l'énoncé de départ, il est impossible de paraphraser ce nouvel énoncé en y substituant le contenu présupposé au contenu posé, mais tout à fait possible de le paraphraser en y remplaçant le contenu posé par le contenu sous-entendu.

EXEMPLES

Martin est parvenu à te convaincre parce qu'il s'est montré aimable.
 Cet énoncé ne peut se paraphraser par

Martin a essayé de te convaincre parce qu'il s'est montré aimable.
Félix ne déteste pas les honneurs puisqu'il a accepté les palmes académiques.

Cet énoncé en revanche peut fort bien être paraphrasé par
Félix aime (beaucoup) les honneurs puisqu'il a accepté les palmes académiques.

3.3.3 Rapport au sens explicite

Le présupposé appartient au sens explicite ou contenu posé de l'énoncé : si l'expression qui véhicule le présupposé est remplacée par une expression synonyme (i. e. qui ne modifie pas les conditions de vérité de l'énoncé), le présupposé disparaît. En revanche, le sous-entendu est toujours exclu du sens explicite de l'énoncé : il résiste très bien à la paraphrase de l'énoncé de départ.

EXEMPLES

Martin est parvenu à te convaincre.
 → *Martin a obtenu ton accord.*

Le second énoncé n'a plus pour présupposé « Martin a essayé de te convaincre ».
Félix ne déteste pas les honneurs.

→ *Félix n'a rien contre les honneurs.*

Le second énoncé peut parfaitement conserver le sens sous-entendu « Félix aime (beaucoup) les honneurs ».

L'appartenance du présupposé au sens explicite de l'énoncé explique pourquoi prétendre en même temps affirmer le contenu posé d'un énoncé et nier son contenu présupposé n'ène obligeatoirement à une contradiction inacceptable sur le plan de la logique (cf. *supra* sous 3.1), et aussi pourquoi la **contestation du présupposé par l'interlocuteur empêche généralement le locuteur de contre-argumenter efficacement**. En revanche, le contenu sous-entendu peut fort bien, lui, être nié, ou entrer en contradiction avec le contenu posé. De plus, il est toujours loisible au locuteur de se retrancher derrière le sens explicite de l'énoncé et de laisser à l'interlocuteur la **responsabilité du repérage et de l'interprétation d'un sous-entendu** – c'est du reste tout l'intérêt d'un énoncé à contenu sous-entendu que de permettre au locuteur de se ménager l'échappatoire d'un contre-argument recevable.

EXEMPLES

* *Félix est un farceur mais Félix n'existe pas.*

– *Martin est parvenu à te convaincre.*
 – *Voyons, Martin n'a jamais essayé de me convaincre !*
 Confronté à cette réponse qui réfute le présupposé, Martin a essayé de te convaincre, il est difficile, voire impossible pour le locuteur de nier qui il a commis une erreur en affirmant « Martin est parvenu à te convaincre ».

Saint-Just était la modération même.
 Cet énoncé peut véhiculer le contenu sous-entendu « Saint-Just était violent et fanatique », lequel contredit son contenu posé.
 – *Félix ne déteste pas les honneurs.*

– *Voyons, Félix n'est pas vaniteux !*
 Si le second locuteur accuse ainsi le premier de médisance, celui-ci peut parfaitement rétorquer:
 – *Mais je n'ai jamais dit ça, j'ai simplement dit que Félix ne déteste pas les honneurs.*

3.3.4 Rôles du locuteur et de l'interlocuteur

Le présupposé est indépendant du contexte et antérieur à l'acte d'énonciation, tandis que le sous-entendu est contextuellement dépendant et postérieur à l'acte d'énonciation (cf. *supra* sous 3.3.1) – le contenu posé étant, quant à lui, simultané à l'énonciation. Cela vaut dire que, par rapport à un même énoncé, le présupposé est antérieur au sous-entendu : la connaissance du contenu présupposé est un préalable nécessaire à la recherche du contenu sous-entendu. Cela vaut dire également que le présupposé appartient à l'intention du locuteur alors que le sous-entendu relève de l'interprétation de l'interlocuteur (cf. *supra* sous 3.3.3) – le posé appartenant au domaine commun au locuteur et à l'interlocuteur.

EXEMPLES

Félix continue à ne pas détester les honneurs.

Présupposé (antérieur à l'énonciation et donc au sous-entendu, et relevant de l'intention du locuteur) : « Félix ne détest pas les honneurs ».
Sous-entendu (postérieur à l'énonciation et donc au présupposé, et relevant de l'interprétation de l'interlocuteur) : « Félix aime toujours (beaucoup) les honneurs ».

Présupposé : « Je n'ai pas invité Marianne ».

Sous-entendu : « Michel n'est pas venu à ce dîner ».

Les contrefactuelles illustrent bien l'antériorité du présupposé par rapport au sous-entendu : en effet, si le locuteur estime ne pouvoir parler de l'absence de Michel qu'en se plaçant dans l'hypothèse de la venue de Marianne, l'interlocuteur peut légitimement conclure que la présence de Michel dépendait de celle de Marianne. Dès lors, pour parvenir à la conclusion que « Michel n'est pas venu à ce dîner », à savoir au sous-entendu de l'énoncé, l'interlocuteur doit recourir préalablement à l'information « Le locuteur n'a pas invité Marianne », c'est-à-dire au présupposé de l'énoncé. La déconvenue du présupposé est donc indispensable – et, *ipso facto*, antérieure – à celle du sous-entendu.⁵

REMARQUES

1 La différence entre présupposé et sous-entendu permet de rendre compte des différences de sens entre les expressions *peu de* et *un peu de* (cf. *infra* sous 4.1) :

Marianne a bu peu de vin blanc.

Marianne a bu un peu de vin blanc.

5. Dans la théorie de Sperber et Wilson, l'interprétation des contrefactuelles se fait grâce au mécanisme de la suppression (cf. *supra* Sperber et Wilson, sous 5.4).

Dans le premier cas (*peu de*), l'énoncé a pour contenu posé « Marianne a bu du vin blanc en faible quantité», et pour présupposé « Marianne a bu du vin blanc ». En effet, ce présupposé résiste aux transformations négative et interrogative :

Marianne n'a pas bu peu de vin blanc.
Marianne a-t-elle bu peu de vin blanc ?

présupposent bien que « Marianne a bu du vin blanc ».

Dans le second cas (*un peu de*) en revanche, l'énoncé pose le contenu « Marianne a bu du vin blanc » en limitant la quantité de vin bué (i. e. en indiquant que cette quantité est faible), mais, comme le montrent les transformations négative et interrogative :

Marianne n'a pas bu un peu de vin blanc.
Marianne a-t-elle bu un peu de vin blanc ?

ne présuppose nullement que « Marianne a bu du vin blanc » : l'énoncé négatif peut très bien se compléter par ... *elle n'en a même pas bu du tout* ; quant à la question, elle peut parfaitement recevoir la réponse *Non, Marianne n'a pas bu de vin blanc*.

Si en revanche ces énoncés sont non littéraux, c'est-à-dire s'ils prennent valeur de litote, le premier (*Marianne a bu peu de vin blanc*) a pour sous-entendu « Marianne a bu très peu de vin blanc »⁶, voire « Marianne n'a pas bu du tout de vin blanc », tandis que le second (*Marianne a bu un peu de vin blanc*) a pour sous-entendu « Marianne a bu beaucoup de vin blanc » (cf. *infra* sous 5.2.3).

2 Le présupposé défini par Ducrot rejoint la notion d'**implication conventionnelle** (ou lexicale) chez Grice (cf. *supra* Grice) sous 3.2.1, 3.2.3.1 et 3.2.3.2) : l'implication conventionnelle est indépendante du contexte tout comme le présupposé (cf. *supra* sous 3.3.1), l'implication conventionnelle n'est pas annulable (i. e. elle ne peut être annulée sans rendre l'énoncé de départ contradictoire) tout comme le présupposé ne peut être nié sans dommage pour le sens posé (cf. *supra* sous 3.3.1), et l'implication conventionnelle est détachable (i. e. si l'expression qui la véhicule dans l'énoncé de départ est remplacée par une expression synonyme, l'implication conventionnelle disparaît) tout comme le présupposé ne résiste pas à la paraphrase dans l'énoncé de départ (cf. *supra* sous 3.3.3). Le présupposé correspond, dans le modèle de Sperber et Wilson (cf. *supra* Sperber et Wilson, sous 4.4), à certaines des informations contenues dans la forme logique et dans la forme propositionnelle de l'énoncé, et qui donnent accès aux prémisses implicatives : ainsi, en termes de pragmatique cognitive, l'échec de la communication dans – *Tu as réussi ton examen de linguistique ?* – le n'ai pas passé d'examen de linguistique sera impulsé à un désaccord sur les prémisses, à un recours du premier locuteur à une prémissse erronée. Cependant, pour Grice comme pour Sperber et Wilson, la vérité des prémisses implicatives est liée à celle de la conclusion qui en est déduite : le degré de vérité de la conclusion ne peut être moins grand que

6. Pour les échâtements avec *même*, voir la relation de force argumentative (cf. *infra* sous 4.1).