

L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA

FACOLTÀ DI LINGUE E LETTERATURE STRANIERE
UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

1

ANNO XVI 2008

SPECIAL ISSUE

Proceedings of the IADA Workshop
Word Meaning in Argumentative Dialogue

Homage to Sorin Stati

VOLUME 1

EDUCATT - UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

L'ANALISI
LINGUISTICA E LETTERARIA

FACOLTÀ DI SCIENZE LINGUISTICHE
E LETTERATURE STRANIERE

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

ANNO XVI 2008

SPECIAL ISSUE

Proceedings of the IADA Workshop
Word Meaning in Argumentative Dialogue

Homage to Sorin Stati

Milan 2008, 15-17 May

VOLUME 1

edited by G. Gobber, S. Cantarini, S. Cigada, M.C. Gatti & S. Gilardoni

L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA

Facoltà di Scienze linguistiche e Letterature straniere

Università Cattolica del Sacro Cuore

Anno XVI - 1/2008

ISSN 1122-1917

Direzione

GIUSEPPE BERNARDELLI

LUISA CAMAIORA

SERGIO CIGADA

GIOVANNI GOBBER

Comitato scientifico

GIUSEPPE BERNARDELLI - LUISA CAMAIORA - BONA CAMBIAGHI - ARTURO CATTANEO

SERGIO CIGADA - MARIA FRANCA FROLA - ENRICA GALAZZI - GIOVANNI GOBBER

DANTE LIANO - MARGHERITA ULRYCH - MARISA VERNA - SERENA VITALE - MARIA TERESA ZANOLA

Segreteria di redazione

LAURA BALBIANI - GIULIANA BENDELLI - ANNA BONOLA - GUIDO MILANESE

MARIACRISTINA PEDRAZZINI - VITTORIA PRENCIPE - MARISA VERNA

Pubblicazione realizzata con il contributo PRIN - anno 2006

© 2009 EDUCatt - Ente per il Diritto allo Studio Universitario dell'Università Cattolica

Largo Gemelli 1, 20123 Milano - tel. 02.72342235 - fax 02.80.53.215

e-mail: editoriale.dsu@unicatt.it (*produzione*); librario.dsu@unicatt.it (*distribuzione*);

web: www.unicatt.it/librario

Redazione della Rivista: redazione.all@unicatt.it - *web:* www.unicatt.it/librario/all

Questo volume è stato stampato nel mese di luglio 2009

presso la Litografia Solari - Peschiera Borromeo (Milano)

L'ENGAGEMENT COMME NOTION COGNITIVE ASSOCIÉE AU DESTINATAIRE

LOUIS DE SAUSSURE & STEVE OSWALD

Introduction

La notion d'*engagement du locuteur* et la question de son utilité pour l'étude de l'argumentation concerne différents niveaux d'analyse, notamment l'identification des forces illocutoires et celle des propositions qui peuvent légitimement être tenues pour assumées, ou vraies, par l'un des participants d'une conversation. En d'autres termes, la question de l'engagement – *commitment* – concerne à la fois la force illocutoire (sur quel type d'acte de langage le locuteur s'engage-t-il – et sur quoi d'autre doit-il s'engager pour pouvoir s'engager sur un acte de langage déterminé –?) et le contenu lui-même. Nous nous concentrerons ici sur le deuxième aspect, en abordant la question de savoir à quelles conditions un destinataire peut tenir un locuteur pour responsable de, ou considérer que ce dernier s'engage sur, l'assertion d'un ensemble de propositions déterminées, dans un contexte donné.

L'objectif de cet article est de proposer une approche psychologique de la notion d'*engagement du locuteur* vis-à-vis de l'énoncé qu'il produit, en suggérant l'hypothèse que plus un contenu est pertinent dans les circonstances, plus il est plausible que le destinataire considère que le locuteur s'engage sur ce contenu.

Généralement, la notion d'*engagement du locuteur* fait référence au système de croyances du locuteur: ainsi, proférant un contenu vériconditionnel (une ou plusieurs propositions), le locuteur signalerait qu'il adhère à, ou s'engage sur, la vérité des faits couverts par cette (ou ces) proposition(s). Par sa nature, une assertion associe au contenu vériconditionnel une valeur de vérité positive: les conditions de vérité sont réputées vraies, et, ainsi, les propositions sont comprises comme décrivant des *faits entretenus comme vrais par le locuteur*. Pourtant, traiter des «croyances» entretenues comme vraies par un locuteur ne peut reposer que sur l'identification des contenus que le locuteur s'engage à communiquer par son énoncé¹. Or pour le destinataire, déterminer les contenus effectivement intentionnés par le locuteur, sur la base des formes linguistiques en contexte, n'est pas une opération transparente. Elle mobilise au contraire des processus sophistiqués qui impliquent une marge d'incertitude ou de risque.

L'un des procédés d'argumentation fallacieuse qui montre de la manière la plus évidente l'importance d'identifier des contenus dont la communication est effectivement voulue par le locuteur est celui de l'homme de paille (*strawman fallacy*) qui con-

¹ D'autre part les croyances individuelles sont privées et inscrutables. Seuls les indices de ces croyances sont publics et scrutables. Voir également à ce sujet Papafragou (2006: 1698).

siste à attribuer à autrui une position, généralement facilement réfutable, sur laquelle, en fait, il ne s'est pas engagé. Or si une telle fallacie peut éventuellement fonctionner et convaincre, c'est probablement, pensons-nous, parce que *les croyances sur lesquelles le locuteur s'engage* ne constituent pas des faits objectivement scrutables, et que la plupart des formes linguistiques sont intrinsèquement ambiguës.

Les théories de l'argumentation convergent pour considérer que l'une des clés de l'analyse des mouvements argumentatifs réside dans l'observation des considérations ou propositions qui peuvent *raisonnablement* (notre soulignement) être considérées (par un observateur externe) comme assumées par le locuteur, comme le pose Hamblin (1970). Hamblin considère l'existence de «stocks d'engagements» (*commitment stores*) produits par un locuteur au cours d'une argumentation, sans la connaissance desquels l'interlocuteur – ou l'analyste – ne peut identifier un sophisme comme celui de l'homme de paille.

Ce ne sont pas tant les croyances d'un individu locuteur qui comptent, mais, dirions-nous, *ce qui est tenu pour avoir été dit*. Or il faut bien que quelqu'un *tienne* ce qui *est tenu*, et ce quelqu'un ne peut être que le destinataire, réel ou idéal. Ce que le destinataire tient pour avoir été dit correspond donc au stock des prises de position que Hamblin nomme *stocks d'engagements*. La définition que propose Walton (1993: 93), selon laquelle l'engagement est «une inférence tirée sur la base de ce que vous dites et comment vous agissez lorsque vous interagissez avec un autre participant (notre traduction)» exprime après tout la même chose: les engagements sont des inférences. Toutefois, plutôt que de placer au niveau du locuteur (comme le fait encore Walton ici), nous insistons sur le fait que ces inférences sont *tirées par un destinataire* et sont *destinées à être tirées par un destinataire*. Ainsi, toute verbalisation poursuit l'objectif de donner lieu à des inférences prévues par le locuteur, qui connaît intuitivement les mécanismes pragmatiques qui président à l'inférence, sur la base de sa psychologie intuitive ou théorie de l'esprit. Pour que le destinataire émette l'hypothèse que le locuteur s'engage sur le fait de communiquer *P* (et par conséquent, éventuellement, de croire *P*), il faut qu'il ait à sa disposition des éléments qui le conduisent à considérer que le locuteur s'engage, par son énoncé, à rendre manifeste le fait qu'il entretient la pensée *P*. La question qui surgit donc, et qui nous amènera vers la distinction entre les contenus explicites et implicites, est celle de l'identification des engagements du locuteur par le destinataire.

Quant à savoir quelles sont les bases sur lesquelles un contenu peut être attribué à un locuteur en tant qu'engagement, la proposition de Hamblin (1970) reste évasive: les engagements, explique-t-il en substance, sont des faits observables de l'extérieur (par l'analyste, par exemple), qui peuvent être normativement évalués par un regard attentif sur ce qui est dit (*what is said*, dans la tradition gricéenne) et ce qui est fait (*what is done*, dans la tradition des actes de langage) par le locuteur considéré. La proposition de Katriel & Dascal (1989) est plus sophistiquée: les engagements sont, pour eux, constitués par ce que le locuteur peut être tenu pour avoir pris pour acquis en produisant son énoncé. Mais, c'est la position que nous voulons défendre dans cet article,

l'établissement de ce qui peut être tenu comme engagement d'un locuteur par un interlocuteur est un processus complexe, tout simplement parce qu'évaluer *ce qui est dit* par un locuteur requiert un niveau de contextualisation des énoncés, contrairement à la simplification opérée par Grice dans sa dichotomie *dit – implicite*. Cela est requis non seulement pour la saturation référentielle, mais aussi pour la désambiguïsation et différentes sortes d'enrichissements pragmatiques qui concernent bel et bien le niveau explicite du sens, c'est-à-dire celui qu'évoque Hamblin quand il parle de *ce qui est dit*, et qui, nous le répétons, n'est pas transparent. Qui plus est, la recherche actuelle insiste pour considérer qu'un locuteur peut être lié non pas uniquement par ce qu'il a dit, mais également par ce qu'il a communiqué implicitement, au moins à certaines conditions (Burton-Roberts 2006, Capone à paraître, Morency, Oswald & Saussure à paraître). Quant à *ce qui est fait*, nous considérons qu'il s'agit-là d'un problème encore supplémentaire, qui ne peut être considéré qu'en ayant déjà résolu la question de savoir ce que le locuteur peut être tenu pour avoir dit. Ces opérations de découverte des engagements du locuteur requièrent donc un modèle de la compréhension; nous proposons ici quelques pistes, en exploitant l'approche de Sperber & Wilson (1995), pour les considérer.

1. *Engagement et types de contenus*

Depuis Grice, identifier les contenus pragmatiques implicites repose sur deux critères essentiels (nous laisserons le troisième, à savoir la détachabilité, de côté dans cet article). Le premier critère est la *non-redondance* de la verbalisation des contenus implicites. En effet, verbaliser le contenu implicite produit par un énoncé ajoute du sens à cet énoncé (contrairement aux implications). Ainsi, on ne peut considérer que l'information implicite serait contenue dans l'énoncé lui-même; dès lors, on est tenté de considérer qu'un locuteur ne peut communiquer qu'il s'est engagé sur son adhésion à ce contenu. La même conclusion vaut également, et de manière encore plus frappante, avec l'autre critère, à savoir celui de la défaisabilité: un contenu implicite peut toujours être défait, logiquement parlant, typiquement par une structure introduite par *mais* (ou d'autres marques de révision), sans produire de contradiction. De ce fait, la question de l'engagement du locuteur est au centre de la question théorique de l'interface entre sémantique et pragmatique: si on ne peut se rétracter sans produire une contradiction, alors on est engagé par ses paroles.

Parmi les problèmes soulevés par cette conception se trouve le suivant: beaucoup de contenus que Grice disait implicites, et qui sont toujours considérés comme tels par de nombreux chercheurs, relèvent en fait beaucoup plus probablement du contenu explicite, tant la rétractabilité sur de tels contenus semble pratiquement impossible. Ainsi, considérer que l'énoncé *Anne a quatre enfants* ne communique *exactement quatre* que par implicature (tirée par la maxime de quantité) est très difficile à tenir, si l'on admet une notion plus intuitive de la rétractabilité, c'est-à-dire de l'engagement du locuteur. On imagine très mal un locuteur ayant produit cet énoncé déclarer ultérieu-

rement qu'il voulait communiquer qu'Anne a quatre enfants ou davantage (dans un contexte neutre). A cet égard, l'introduction, par Sperber & Wilson (1986 / 1995) notamment, d'autres critères, comme le fait qu'un contenu développe ou non la forme logique de l'énoncé, en vue de statuer sur son caractère implicite, a été salutaire. En effet, au seul critère de l'engagement du locuteur, *Anne a quatre enfants* communique bien *explicitement* qu'Anne a exactement quatre enfants, et il n'est pas plausible que le locuteur ni l'interlocuteur puissent faire une autre hypothèse, hormis dans des contextes très inhabituels. Ceci ouvre une piste d'investigation supplémentaire: même les contenus explicites, produits par un énoncé, et sur lesquels un locuteur s'engage, sont obtenus de manière inférentielle. De la sorte, les contenus explicites dépendent également du contexte (cf. la notion d'*explicature* dans la théorie de la pertinence de Sperber & Wilson, et les notions apparentées dans d'autres traditions qui traitent de ce contenu pragmatique primaire qui est formé par les contenus explicites, comme la notion d'*impliciture* chez Kent Bach (1994)). La pragmatique s'accorde aujourd'hui à les nommer *contenus pragmatiques primaires* (*primary pragmatic meaning*), bien qu'elle diverge quant à leur nature. L'hypothèse que nous défendons est que la meilleure manière de discriminer ces types de contenus est de considérer le point de vue du destinataire.

Il y a donc maintenant deux problèmes interreliés à considérer.

Premièrement, la fiabilité 'objective' de la communication – et donc de l'évaluation d'un engagement du locuteur – dépend d'une tripartition, qui sépare trois types d'information en fonction de son degré de publicité (*overtness*): le *contenu effectivement verbalisé*, le *contenu pragmatique primaire* et le *contenu implicite*. Par *contenu pragmatique primaire*, nous entendons la catégorie que la théorie de la pertinence de Sperber & Wilson (1995) nomme les *explicatures*: ce sont des développements de la forme logique sous-jacente à la forme effectivement verbalisée. Ces explicatures produisent différents contenus, mais surtout, c'est ce qui nous intéresse ici, la *forme propositionnelle*, que le destinataire identifie comme ce que le locuteur communique *explicitement* (et qui auparavant était traité comme le *dit* de Grice, ou le contenu vériconditionnel de la sémantique, qui ne s'envisageait que par deux opérations simples, la saturation et la désambiguïsation).

Il serait tentant de bâtir sur l'approche classique et de l'étendre avec une notion de gradation: le locuteur sera considéré comme s'engageant fortement sur des contenus verbalisés, moins fortement sur des explicatures, et faiblement (ou pas du tout) sur les contenus implicites. Toutefois, cette hypothèse est trop forte. Tout d'abord, parce que le contenu verbalisé n'est pas nécessairement propositionnel, et la notion d'engagement n'a de raison d'être qu'au sujet de contenus d'allure propositionnelle. Ainsi, un énoncé comme *La pizzeria* n'est pas une proposition, mais une verbalisation elliptique à laquelle des composants doivent être rajoutés pour déterminer si la forme propositionnelle explicite ressemble plutôt à *Regarde la pizzeria s'il te plaît* ou à *La pizzeria conviendra pour le déjeuner*, par exemple. Ainsi, le locuteur ne peut pas s'engager à propos d'un contenu verbalisé s'il n'est pas propositionnel (sauf sur le fait qu'il l'a prononcé); s'il s'engage sur quelque chose, ce sera sur le fait que le reste de la communication est

inférable à partir de la forme effectivement verbalisée. On objectera peut-être que cet exemple devrait être éliminé des observables, car typique de l'oral, la proposition sous-jacente étant réputée saillante dans le contexte. Mais il s'agit là du cas le plus standard des stimuli linguistiques réels, et la saillance des informations contextuelles n'est pas radicalement différente selon qu'il faille ajouter des constituants inarticulés (Perry 1986, Carston 2004, Récanati 2002) pour une forme explicite ou qu'il faille recourir à une prémisses contextuelle pour tirer une implicature, puisque certaines implicatures sont très évidentes et que certaines explicatures sont au contraire peu évidentes. La forme propositionnelle, qui constitue ce qui sera évalué comme forme développée *explicite*, repose non seulement sur la saturation et la désambiguïsation², mais aussi sur la récupération de constituants inarticulés et la détermination conceptuelle. Ces deux derniers mécanismes supposent pour nous des opérations cognitives orientées vers la recherche de pertinence dans le cadre de la reconstruction d'un contenu explicite propositionnel 'de premier degré' que la tradition récente nomme l'*enrichissement pragmatique* (Carston 2004, Récanati 2002 par exemple)³. Restent donc comme contenus susceptibles de produire une hypothèse sur l'engagement du locuteur la *forme propositionnelle* contextuellement dérivée et qui tiendra comme contenu *explicite*, c'est-à-dire réputé ouvertement communiqué par le locuteur, et les implicatures, qui sont d'autres propositions (certaines implicatures au sens gricéen se trouvant ramenées à des explicatures quand elles développent la forme logique, comme dans *Anne a quatre enfants*). Tout le problème réside donc en ceci que contrairement à ce qu'on suppose dans la tradition gricéenne, la plupart des contenus réputés explicites sont construits contextuellement sur la base d'indices incertains, tout comme les implicatures; ils ne sont donc pas donnés *a priori*. Quant aux implicatures, elles peuvent être tellement saillantes qu'il en devient implausible qu'elles n'engagent pas le locuteur, dans un sens intuitif qu'il importe de traiter. Qui plus est encore, plusieurs chercheurs admettent, bien qu'avec timidité parfois, que la perspective de donner un sens à un énoncé par une implicature détermine la sélection d'un développement propositionnel explicite adéquat; en d'autres termes, il arrive que la perspective d'un contenu implicite très pertinent détermine le choix d'un enrichissement particulier pour fournir le bon matériau explicite à partir d'un matériau verbalisé informationnellement incomplet. Il en va ainsi dans les exemples de causalité inverse implicite traités dans Saussure (2003 et 2005), où la référence temporelle des propositions – explicite – dépend d'une implicature causale (voir encore Carston (2004) sur la nécessité d'un principe de «*mutual adjustment*» entre explicatures et implicatures qui pourrait devoir, d'ailleurs, être généralisé à tout traitement cognitif de l'information linguistique).

² Cf. Carston (2004) pour une argumentation contre la thèse codique d'une indexicalité généralisée des expressions ambiguës et de la saturation.

³ Cet enrichissement, pour Carston (2004), est soit contraint par la sémantique (c'est le cas de l'ellipse déterminée par un constituant linguistiquement requis mais manquant) soit opéré sur des bases purement pragmatiques (c'est l'enrichissement *libre*).

2. Engagement, sens littéral et sens explicite

Pour ce qui concerne l'ajout de précisions ou de constituants non requis par le code, c'est-à-dire pour des raisons de pertinence, il est crucial de noter que le locuteur a proféré dans les cas évoqués ci-dessus une proposition qui pourtant ne sera pas retenue comme la proposition explicitement voulue par le locuteur. C'est là que la distinction entre le contenu *littéral*, qui correspond à la proposition encodée, et le contenu *explicite*, qui sera le fondement d'une hypothèse sur l'engagement du locuteur, se trouvent disjoints. Ainsi, ce sur quoi le locuteur peut être considéré comme engagé n'est pas la proposition qu'il a proférée, mais une proposition plus complexe ou plus précise. Considérons les exemples suivants, avec leurs commentaires.

- (1) Ça prendra du temps pour guérir ces blessures.

Ici, l'interprétation produit, sauf contexte marqué, quelque chose comme (1'):

- (1') Ça prendra *un temps considérable* pour guérir ces blessures.

Il semble évident pour l'intuition que le destinataire ne fera pas l'hypothèse que le locuteur s'engage sur (1), très sous-informatif (puisque tout prend «du temps»), mais bien sur (1'), informatif: la pertinence de mentionner le temps se trouve atteinte par une majoration de l'importance ou de la quantité de temps en jeu. Pour se convaincre qu'il ne s'agit pas là de processus purement conventionnels, comme on peut être tenté de le croire, il suffit de rappeler que les mêmes processus sont en jeu dans des situations dans lesquelles la désambiguïsation joue au sujet de spécifications possibles du contenu conceptuel, lesquels sont purement contextuels et non conventionnels. Ainsi de (2), interprété comme (2') ou comme (2'') selon le contexte:

- (2) La pizzeria est ouverte.

- (2') La pizzeria est ouverte *à cette heure-ci*.

- (2'') La pizzeria est ouverte *désormais* (p.ex. après une fermeture pour travaux).

En (2'), le locuteur s'engage sur le fait qu'au moment de la parole, la pizzeria est ouverte, ce qui autorise d'autres implicatures, par exemple concernant la possibilité d'aller y déjeuner. En (2''), le locuteur s'engage sur un état permanent d'ouverture de la pizzeria, mais qui n'implique aucunement que la pizzeria soit ouverte aux clients au moment de la parole.

Les cas de discours rapporté présentent une difficulté supplémentaire en ce qui concerne l'engagement du locuteur, à cause de la remontée des informations attribuées à un locuteur source vers ce qui peut être attribué au locuteur lui-même (cf. à ce sujet Morency, Oswald & Saussure à paraître). Proférant (3), le locuteur peut être considéré comme s'engageant ou non sur (3') en fonction d'indications contextuelles multiples et indécidables *a priori*:

- (3) Paul dit qu'il est temps de partir.

- (3') Il est temps de partir.

Enfin, les cas d'ironie et de métaphore demanderaient d'autres développements pour être traités, mais on peut déjà remarquer que le locuteur de (4) dans une version ironique s'engage sur à la fois (4') et (4''), de même pour respectivement (5), (5') et (5''), et, pour la métaphore, il reste mutuellement manifeste que (6) est littéralement faux et doit être compris comme engageant le locuteur sur un contenu différent, par exemple que Paul est organisé à l'extrême (exemples (4) et (5) adaptés de Sperber & Wilson).

- (4) Il pleut quelques gouttes.
- (4') Il pleut très fort.
- (4'') Celui qui pense qu'il ne pleut que quelques gouttes est ridicule.
- (5) Beau temps pour un pique-nique !
- (5') Le temps est mauvais et inapproprié pour un pique-nique.
- (5'') Celui qui pensait qu'il ferait beau est ridicule.
- (6) Paul est un classeur.

La même analyse, finalement, tiendrait pour des questions plus complexes: ce que Grice appelle le *dit* se ramène parfois au contenu littéral, et certains de ses implicites ne sont que des explicites. Ainsi, dans *Anne a quatre enfants*, on peut admettre, conformément à l'intuition, qu'en contexte neutre le locuteur s'engage sur le nombre exact d'enfants (contenu explicite) alors que le contenu littéral, non enrichi et généralement sous-informatif, est *Anne a quatre enfants ou plus*.

D'autres cas mériteraient encore de retenir notre attention.

Dans un célèbre article de 1971, Geis & Zwicky signalent que l'interprétation la plus naturelle de (7) est (7') alors que l'interprétation littérale attendue devrait être (7''), si l'expression *si* du langage naturel correspond, comme ils s'y attendent, à l'implication logique:

- (7) Si tu tonds la pelouse, je te donnerai dix dollars.
- (7') Si et seulement si tu tonds la pelouse, je te donnerai dix dollars.
- (7'') Si tu tonds la pelouse, ou dans une autre situation possible, je te donnerai dix dollars.

A tout le moins, l'intuition insiste pour que le destinataire attribue (7') comme engagement du locuteur de (7), et non (7''), malgré le caractère plus littéralement conforme de (7''). En réalité, il est bien loin d'être clair que le *si* de la langue correspond sémantiquement à une implication plutôt qu'à une biconditionnelle. La spécification de *si* vers l'une ou l'autre de ces valeurs semble très dépendante de facteurs pragmatiques; (8) reçoit ainsi soit l'une soit l'autre lecture, selon que l'une ou l'autre est plus propice à satisfaire la demande du destinataire en informativité, puisque (8) n'implique pas nécessairement que le locuteur communique que Marie ne sera pas contente si on ne va pas à la mer (mais à la montagne par exemple):

- (8) Si nous allons en vacances à la mer, Marie sera contente.

Dans tous ces cas, bien entendu, la difficulté consiste à établir ce qui tiendra pour communication explicite, ouvertement admise et prévisible par les deux parties comme engageant le locuteur, à partir d'une forme littérale soit elliptique soit sous-déterminée. Comme cet engagement ne s'attribue que i) par le recours au contexte et ii) comme le fruit d'un processus d'attribution de pertinence aux énoncés produits⁴, l'attribution d'un engagement à un locuteur est de nature contextuelle, pragmatique, automatique, et intuitive. A ce titre, le fait qu'un locuteur s'engage sur un contenu n'est pas prévisible sur la seule base du code. Ainsi, l'engagement n'est pas un fait objectif, c'est un fait éminemment psychologique et intersubjectif. Ce qui n'implique pas, nous insistons là-dessus, que l'analyste ne soit pas capable, par ses compétences de sujet parlant et la connaissance qu'il peut avoir au sujet du contexte, de poser une hypothèse fiable sur ces *commitment stores* qui assurent la discrimination entre des positions argumentatives ouvertes à la discussion, et d'autres qui y sont fermées puisque le locuteur ne s'engage pas à leur sujet. Pourtant, qu'elles soient ouvertes ou fermées dépend d'un degré de fiabilité de l'hypothèse au sujet de l'engagement du locuteur. Il faut donc un instrument de mesure de cette fiabilité. Notre hypothèse est que cet instrument de fiabilité s'applique non seulement aux contenus explicites mais aussi aux contenus implicites.

3. *Engagement et implicatures*

L'une des manières traditionnelles de distinguer les contenus explicites et implicites est de considérer que les explicatures sont des contenus à propos desquels le locuteur ne peut pas se rétracter sans produire une contradiction. Cela correspond à l'idée que les contenus explicites ou *explicatures* engagent *davantage* le locuteur que les implicatures. Toutefois, il ne s'agit là que d'une intuition, une conséquence, qui provient d'un principe plus fondamental: pour qu'une implicature soit considérée comme plausible par le destinataire, il est en effet nécessaire qu'elle s'accorde avec au moins une explicature préexistante logiquement (mais pas nécessairement temporellement, cf. Saussure (2005)). En cela, une implicature est une conséquence dépendant du contexte (puisqu'elle requiert l'importation d'une prémisse non dite) d'une explicature.

L'important est que si une implicature se perçoit comme *engageant le locuteur*, alors il existe une explicature, qui la précède logiquement, qui est en tant que telle perçue comme engageant le locuteur également, tandis que l'inverse n'est pas vrai. Toutefois, et c'est le deuxième point qui nous semble crucial, comme dans un tel cas l'implicature constitue l'objectif de la communication, et qu'elle est considérée par le destinataire comme prévisible par le locuteur (sans quoi le destinataire ne la dériverait pas), alors il est plus important pour le destinataire de considérer l'engagement du locuteur sur l'implicature, l'explicature n'étant que secondaire, en tant que simple instrument de

⁴ Rappelons que pour Sperber & Wilson, tout énoncé communique la présomption de sa pertinence optimale, laquelle consiste en un équilibre entre les effets informatifs dérivables lors de sa compréhension, et l'effort impliqué par la reconstruction de ces effets informatifs.

déclenchement du travail inférentiel. Cependant, et c'est là une nuance nécessaire, attribuer un engagement du locuteur à une implicature est une hypothèse plus risquée pour le destinataire que de l'attribuer à une explicature. Ce fait a donné lieu à la position classique, mais par erreur, car il n'implique pas que nous n'attribuions jamais d'engagement à un locuteur à propos d'une implicature. Il suffit pour s'en convaincre d'observer le simple fait qu'une rétractation sur certaines implicatures est interprétée comme relevant de la mauvaise foi la plus criante, et son auteur, s'il peut échapper à la preuve de son inconsistance, suscitera néanmoins la conviction de son insincérité. Il nous faut donc admettre que le critère de l'engagement reste celui du coût de la rétractabilité: inconsistance logique, ou inconsistance pragmatique, ainsi que nous souhaitons la nommer, celle-là même qui déclenche la conviction de la mauvaise foi. A nouveau, prenons un exemple. Prenons l'énoncé (9) dans le contexte où il est accessible au destinataire que le locuteur, son père, a des raisons de se plaindre des dépenses engendrées par son mariage:

(9) Il y a beaucoup de monde à ton mariage.

L'implicature (9') est alors anticipable:

(9') Il y a trop de monde à ton mariage.

Il s'agit bien d'une implicature, puisque (9') transforme et ne développe pas l'explicature (9) (qui se trouve en l'occurrence identique à la forme littérale). Or, dans le cas où le contexte favorisant une plainte au sujet des dépenses est très accessible, le destinataire ne peut que supposer que le locuteur s'attend à ce que (9') soit tirée, et il est ainsi amené à considérer que son père s'engage sur la plainte.

Que cette plainte soit rétractable formellement, puisque située en dehors d'un développement de la forme logique verbalisée, n'implique pas que le locuteur ne s'est pas engagé sur cette implicature. Ce sur quoi il ne s'est pas engagé, c'est sur sa volonté de confrontation directe: procéder avec un énoncé comme (9) pour entamer une discussion sur (9') permet, comme avec les actes de langage indirects et de nombreuses implicatures, de sonder l'acceptation par le destinataire d'un topique conversationnel qui pourrait menacer sa face. Si le fils se fâche et répond à son père qu'il ne devrait pas se plaindre pour des questions d'argent, le père pourra s'autoriser à se rétracter, mais cette rétractation n'en sera pas moins perçue comme étant de mauvaise foi. Le fait qu'elle soit ainsi perçue provient, suggérons-nous, du fait que *l'explicature sans l'implicature qu'elle a déclenchée se trouve très pauvre sur le plan de la pertinence*, se réduisant à une exclamation sur un fait plutôt banal, à savoir qu'il y a beaucoup de monde à une fête de mariage.

Au niveau des implicites, nous assistons ici à l'émergence d'une inconsistance pragmatique: le destinataire n'a pas de raisons de penser que le locuteur de (9) puisse entretenir (9) mais pas (9') dans les circonstances mutuellement manifestes, et surtout, il n'a pas de raisons de penser que, proférant (9) dans ces circonstances, il n'allait pas rendre (9') manifeste au destinataire. Ainsi, quelque chose comme [(9) et non-(9')] est

pragmatiquement, bien que non logiquement, inconsistant, car (9) sans (9') est dépourvu de pertinence et l'hypothèse que le locuteur s'engage sur (9) sans s'engager sur (9') est implausible. Le sentiment de mauvaise foi réside sur ce type d'inconsistances. Toutefois, l'hypothèse sur cet engagement est néanmoins pourvue d'un risque interprétatif, car il existe un risque d'erreur sur la sélection des prémisses, et (9) peut donner lieu à d'autres implicatures dans d'autres contextes, par exemple le contentement face à un grand nombre d'invités.

Il semble inutile de multiplier les exemples. Une réponse comme *j'ai mangé* en réponse à une invitation à dîner, sans que le locuteur annule explicitement l'implicature du refus de l'invitation (basée sur l'explicature *le locuteur a mangé récemment*), assortie de l'hypothèse très fortement entretenue que le locuteur a conscience dans les circonstances de la dérivation de cette implicature, amène inévitablement le destinataire à considérer que le locuteur s'engage sur le refus de l'invitation, pourtant implicite. Bien sûr il pourrait s'agir d'un cas de communication non coopérative: le locuteur pourrait faire de l'humour, mentir, être ironique; mais ces cas de figure jouent *précisément sur le fait que le destinataire attribuera de manière prévisible un engagement du locuteur sur l'implicature*. Nous devons encore mentionner deux types de problèmes.

Tout d'abord, il n'est pas toujours évident pour l'analyste de déterminer si les contenus qu'il observe sont du ressort de l'explicature (auquel cas leur dénégation entraînerait une inconsistance logique) ou de l'implicature (auquel cas leur dénégation entraînerait une inconsistance pragmatique, pour autant qu'elle ait un fort degré de saillance dans le contexte considéré). Les critères de développement de la forme logique ou d'indépendance propositionnelle de l'implicature ne sont pas systématiquement fiables, et c'est sans doute le plus gros problème de l'interface sémantique-pragmatique. Mais il existe des critères psychologiques expérimentaux qui montrent que certains contenus pragmatiques ne sont dérivables qu'à partir d'un certain seuil de développement; ce point est certainement le meilleur critère pour distinguer les contenus implicites des contenus explicites mais déjà pragmatiques (ceux dont la forme propositionnelle diffère du contenu verbalisé même lorsque celui-ci a une forme littérale). Nous pouvons les appeler *implicatures de haut niveau*: l'ironie ou la métaphore en font partie, mais aussi certaines formes de discours rapporté ou de pensée attribuée comme le style indirect libre (sans verbe introducteur). Les travaux de Noveck (2001) ou de Breheny, Katzos & Williams (2005), entre autres, le montrent (bien qu'ils produisent des explications sensiblement différentes des processus en jeu). On sait par exemple (Noveck 2001) qu'il faut qu'un enfant ait atteint l'âge de 6 à 8 ans pour dériver *pas tous* à partir du quantificateur *quelques*, alors qu'il semblerait *a priori* complètement automatique de dériver *quelques étudiants (ou un étudiant) ne sont pas venus à la soirée* à partir de *quelques étudiants sont venus à la soirée*. Mais une fois la compétence pragmatique acquise, et c'est cela qui nous importe, le contenu *pas tous* – qui sera donc une implicature – sera, en circonstances normales, une dérivation tellement attendue à partir de *quelques* qu'il est prédictible que le destinataire considérera que le locuteur de *quelques* s'engage sur *pas tous*.

4. Perspectives: l'analyste, le destinataire et le critère de pertinence

Le critère de non-rétractabilité ne peut être réduit à un critère uniquement logique mais doit être considéré du point de vue psychologique également. Pour ce qui concerne la rétractation sur des contenus explicites, elle entraîne une inconsistance logique, mais même ceci devrait, idéalement, être nuancé, puisqu'il existe des explicatures très dépendantes du contexte. Même les cas où une rétractation est contradictoire de manière logiquement dure, à savoir ceux où le contenu littéral est équivalent à la forme explicite, ne peuvent être considérés qu'en faisant abstraction de la saturation référentielle et d'éventuelles ambiguïtés fortes. Pour ce qui est de la rétractabilité sur les implicatures, réputées depuis Grice défaisables, donc rétractables sans contradiction logique, l'inconsistance sera pragmatique, pour autant qu'elle porte sur une implicature saillante dans les circonstances. L'inconsistance pragmatique procède d'une évaluation: le locuteur opérant une telle rétractation sera considéré comme non-coopératif, ou de mauvaise foi, à moins qu'il ne reconnaisse explicitement qu'il a produit une erreur de formulation, de distraction, etc.

Comme nous défendons un point de vue psychologique – cognitif – sur l'attribution des engagements du locuteur, nous rejetons le point de vue qui voudrait que l'analyste puisse statuer sur ces *stocks d'engagement* sans recours à une dimension psychologique. Ainsi, il nous semble qu'une machine purement sémantique ne serait pas même capable d'attribuer des engagements avec fiabilité aux contenus dont la forme littérale équivaut à la forme propositionnelle explicite: il est en effet impératif que le traitement de l'information soit capable d'évaluer si cette forme littérale est susceptible d'atteindre les objectifs d'informativité requis dans un échange donné, selon un contexte spécifiable (sinon, que faire de l'ironie, des métaphores, et des innombrables cas de tautologie enrichie?). Or l'analyste n'est pas une machine sémantique, c'est un organisme à compétence pragmatique. Faisant œuvre de cette compétence – qui consiste à opérer les contextualisations nécessaires à la dérivation d'un sens dont il est plausible qu'il corresponde à l'intention informative du locuteur, l'analyste agit comme un destinataire générique. La formation d'une hypothèse sur l'intention informative du locuteur est réglée, selon Sperber & Wilson (1995), par un principe d'équilibre entre le caractère informatif de l'information obtenue et l'effort mental requis pour l'obtenir (*principe de pertinence*), l'échelle d'accessibilité de telles hypothèses étant à son tour guidée par une aptitude mentale humaine métareprésentationnelle (Sperber 2000). Cette aptitude nous permet de nous représenter les hypothèses et processus mentaux accomplis par d'autres, et repose sur la psychologie intuitive (théorie de l'esprit, empathie ou *mind-reading module* selon les traditions). Cette aptitude permet à l'analyste de se mettre à la place du destinataire pour dériver les différents engagements raisonnablement, ou naturellement, attribuables au locuteur. L'analyste est un destinataire qui peut être handicapé lorsque l'échange implique des contextes *ad hoc*, connus et partagés par une partie des seuls interlocuteurs. Mais à l'inverse, l'analyste dispose du temps nécessaire à une évaluation *offline*, et d'un savoir spécifique. Ainsi, son évaluation ne concernera pas des

stocks d'engagement objectifs mais psychologiques.

Nous voudrions maintenant formuler une hypothèse centrale en suggérant que plus un contenu est pertinent, plus il est raisonnable d'attribuer ce contenu comme engageant le locuteur. Un contenu optimalement pertinent a plus de chances d'être celui intentionné par le locuteur et donc est plus susceptible d'être considéré par le destinataire comme une position engageant le locuteur, qu'un contenu moins pertinent. Une telle attribution d'engagement repose également, bien entendu, sur le caractère plausible⁵ de l'engagement du locuteur sur le contenu considéré. Nous suggérons, ainsi:

Plus une information P obtenue sur la base de l'énoncé U est optimalement pertinente, et plus le destinataire a de raisons de penser que le locuteur pouvait s'attendre à ce que P soit dérivée de U, et plus l'attribution par le destinataire d'un engagement sur P au locuteur est motivée.

Il reste à dire un mot des implicatures douteuses, celles pour lesquelles on ne dispose pas de suffisamment d'éléments pour décider si elles sont intentionnées ou non: elles sont inférables, mais elles ne satisfont pas aux exigences que nous avons évoquées, puisque le destinataire n'est pas en mesure d'assurer que le locuteur s'attend à ce qu'elles soient dérivées. Ce cas n'est pas, à notre avis, le cas naturel de l'interaction communicative, puisque le locuteur ne produit pas là de garanties formelles suffisantes pour assurer la communication de ces informations dans le contexte. Des menaces voilées, des incitations subtiles, peuvent ainsi se produire, mais elles ne peuvent que laisser place au doute et donc exclure l'engagement du locuteur. Ainsi, seules les implicatures claires, du type de celles qui impliquent une perte significative de pertinence si elles ne sont pas tirées, tout en étant plausibles, entreront parmi celles qui donnent lieu à l'attribution d'un engagement du locuteur.

Il y a d'autres cas épineux, qui concernent i) l'enchâssement d'engagements dans le discours rapporté, et ii) les expressifs; nous avons abordé spécifiquement ces questions ailleurs (Morency, Oswald & Saussure à paraître). Nous laissons ici de côté le cas des implicatures dites « faiblement communiquées » (Sperber & Wilson 1995) car elles ne sont pas comptabilisées comme intentionnées par le locuteur.

De cet article, il ressort aussi que l'identification d'arguments sophistiques comme celui de l'homme de paille, ainsi que l'explication des mécanismes qui président à son existence même, doit pouvoir reposer sur la prise en compte des procédures pragmatiques qui conduisent à la genèse, chez le destinataire, d'hypothèses au sujet des contenus sur lesquels un locuteur s'engage. L'étude des mécanismes de construction du sens doit, de manière générale, occuper une place significative dans l'étude de l'argumentation.

⁵ La plausibilité est une question que nous ne pouvons traiter ici, faute d'espace. Nous postulons toutefois qu'elle est une condition de la pertinence.

Bibliographie

- Bach, Kent (1994). Conversational implicature. *Mind and Language* 9: 124-162
- Breheny, Richard, Napoleon Katsos & John Williams (2005). Are generalised scalar implicatures generated by default? An on-line investigation into the role of context in generating pragmatic inferences. *Cognition* 100/3: 434-463.
- Burton-Roberts, Noel (2006). Cancellation and intention. *Newcastle Working Papers in Linguistics* 12/13: 1-12.
- Capone, Alessandro (à paraître). Are explicatures cancellable? Towards a theory of the speaker's intentionality. *Intercultural Pragmatics*. Dernier accès le 29.09.2008 sur internet: <http://semanticsarchive.net/Archive/zExOThiM/explicatures.rtf>
- Carston, Robyn (2004). Relevance Theory and the saying/implicating distinction. In: Horn, L. & G. Ward (eds.). *Handbook of Pragmatics*. Oxford: Blackwell.
- Geis, Michael L. & Arnold M. Zwicky (1971). On invited inferences. *Linguistic Inquiry* 2: 561-566.
- Kratzer, Angelika (1999). Beyond ouch and oops: How descriptive and expressive meaning interact. <http://semanticsarchive.net/Archive/WEwNGUyO/>.
- Katriel, Tamar & Marcelo Dascal (1989). Speaker's commitment and involvement in discourse. In: Tobin, Y. (ed.). *From Sign to Text: a Semiotic View of Communication*. Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins, 275-295.
- Lascardes, Alex & Nicholas Asher (1993). Temporal Interpretation, Discourse Relations, and Commonsense Entailment. *Linguistics and Philosophy* 16: 437-493.
- Morency, Patrick, Steve Oswald & Louis de Saussure (à paraître). Explicitness, implicitness and commitment attribution: A cognitive pragmatic approach. *Belgian Journal of Linguistics*.
- Moeschler, Jacques & Louis de Saussure (2002). Pragmatique du discours et interprétation. In: Roulet, E. & M. Burger (éds). *Les modèles du discours au défi d'un 'dialogue romanesque': l'incipit du roman de R. Pinget : Le Libera*. Nancy: Presses Universitaires de Nancy, 379-402.
- Noveck, Ira (2001). When children are more logical than adults: Experimental investigations of scalar implicature. *Cognition* 78(2), 165-188.
- Papafragou, Anna (2006). Epistemic modality and truth conditions. *Lingua* 116: 1688-1702.
- Perry, John (1986). Thought without representation. *Supplementary Proceedings of the Aristotelian Society* 60: 263-283.
- Récanati F. (2002a). Unarticulated Constituents. *Linguistics and Philosophy* 25, 299-345.
- Saussure, Louis de (2003). Cause implicite et temps explicite. *Cahiers de linguistique française* 25: 119-136.
- Saussure, Louis de (2005). Parallélisme et linéarité de l'interprétation: remarques sur un cas de causalité implicite. *Intellectica* 40: 43-62.
- Saussure, Louis de (2006.). Implicatures et métareprésentations en contexte de presse écrite. In: Béguelin M.-J., M. Bonhomme & G. Lugin (éds). *Intertextualité et interdiscours dans les médias, TRANEL* 44: 57-75.
- Sperber, Dan (ed.) (2000). *Metarepresentations: a multidisciplinary approach*. New York: Oxford University Press.
- Sperber, Dan & Deirdre Wilson ([1986] 1995). *Relevance: Communication and Cognition*, 2nd edition. Oxford: Blackwell.

Walton, Douglas (1993). Commitment, Types of Dialogues, and Fallacies. *Informal Logic* XIV (2&3): 93-103.

Walton, Douglas (1996). The Straw Man Fallacy. In: Bentham, J. van, F. van Eemeren, R. Groo-
tendorst & F. Veltman (eds). *Logic and Argumentation*. Amsterdam: Royal Netherlands Aca-
demy of Arts and Sciences, 115-128.