

Argumentation et engagement du locuteur : pour un point de vue subjectiviste

Louis de Saussure

Steve Oswald

Institut de Sciences du Langage et de la Communication
Université de Neuchâtel

louis.desaussure@unine.ch

steve.oswald@unine.ch

Résumé

Le présent article aborde la notion d'engagement d'un point de vue pragmatique et défend l'idée générale que les processus par lesquels les destinataires sont en mesure d'asserter l'engagement d'un locuteur vont de pair avec les processus présidant à la dérivation du sens. Tout en discutant l'utilité d'une approche classique qui associe très étroitement engagement et croyances, nous défendons un point de vue alternatif envisageant l'engagement comme une notion psychologique qu'il ne fait sens d'étudier qu'à la lumière des mécanismes de compréhension. De ce fait, nous posons que l'étude de phénomènes argumentatifs faisant intervenir l'attribution d'engagement ne peut faire l'économie d'une composante pragmatique à même d'explicitier les conditions sous lesquelles l'attribution d'engagement se produit dans la communication ; nous formulons également l'hypothèse d'un lien fort entre pertinence et fiabilité de l'attribution d'un engagement à un locuteur.

Mots clés : engagement, prise en charge, explicature, implicature, pragmatique, théorie de la pertinence, critère de pertinence, argumentation.

1. Introduction

La notion d'*engagement du locuteur* (parfois également appelée *prise en charge*) et la question de son utilité pour l'étude de l'argumentation concerne différents niveaux d'analyse, notamment l'identification des forces illocutionnaires 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 illocutionnaire et le contenu. Nous nous concentrerons toutefois essentiellement ici sur le deuxième aspect, en abordant la question de savoir à quelles conditions un locuteur peut être tenu pour responsable, ou engagé, sur un ensemble de propositions.

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 la vérité des faits couverts par cette (ou ces) proposition(s). Par sa nature, une assertion associée au contenu vériconditionnel a 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*. Une autre manière de le dire est de considérer que ces propositions décrivent des faits sur la vérité desquels le locuteur « s'engage ».

Cette conception est intuitivement parlante, puisque la motivation d'une *description* de conditions du monde semble résider avant tout dans le fait que le locuteur assume leur *satisfaction*. En outre, elle est souvent invoquée pour décrire la différence entre les types d'actes de langage, puisque des configurations illocutionnaires particulières (typiquement, mais non exclusivement, la question ou la requête, ou encore les modalités) modifient la nature de l'engagement du locuteur vis-à-vis du contenu. On parle également d'engagement dans une autre perspective, lorsqu'il s'agit d'explicitement ce à quoi s'engage un locuteur lorsqu'il produit un acte de langage (par exemple, il s'engage à réaliser X quand il promet X) ; enfin, la notion d'engagement concerne plus largement le fait d'assumer, pour un locuteur, le fait même d'avoir agi linguistiquement (affirmé, demandé, promis... quelque chose).

La notion d'engagement pose une variété de problèmes, pour certains bien connus. Celui qui a retenu notre attention concerne la conception de l'engagement comme portant sur des *croyances*. Considérer l'engagement du locuteur sur des *croyances* entretenues comme vraies nous semble en effet réducteur. En considérant que des croyances peuvent être entretenues à divers degrés de force (Sperber & Wilson [1986]1995), et qu'en outre ces croyances peuvent être communiquées sous la portée d'un modal, ce qui suppose enfin que le locuteur signale son engagement sur le caractère vrai de la modalité, la notion nous semble perdre ce qu'elle devrait avoir d'opérateur et de discriminant pour des faits langagiers. En effet, pour que cette notion ait un sens, en particulier pour une théorie quelconque de l'argumentation, il faudrait pouvoir, grâce à des critères les plus précis possible, établir ce à propos de quoi le locuteur prend une respon-

sabilité, ce sur quoi l'on est en mesure de considérer que ses propos l'engagent, en ce qui concerne ses croyances. Or il nous semble que l'évaluation des croyances d'un locuteur ne peut se faire que par l'intermédiaire d'indices publics, les formes linguistiques ; et les formes linguistiques ne sont, seules, que des indices relativement mauvais et en général très partiels pour établir ce qu'un locuteur tient pour vrai.

L'un des procédés d'argumentation fallacieuse qui le montre de la manière la plus évidente (mais toute argumentation ne peut avoir lieu que sur la base des engagements des interlocuteurs) est celui de l'homme de paille (*strawman fallacy*) qui consiste à attribuer à autrui une position, généralement facilement réfutable, sur laquelle, en fait, il ne s'est pas engagé. Or si un tel sophisme 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. Hamblin toujours, et avec lui Walton (1993 et 1996) franchissent donc heureusement les limites imposées par une sémantique traditionnelle qui considérerait que ce sur quoi un locuteur s'engage se ramène à la croyance qu'un état de chose décrit par une phrase est vrai. Ils dépassent ces limites pour deux raisons essentielles, que nous formulons à notre manière : i) être engagé sur P ne revient pas à croire P, puisqu'on peut rendre manifeste un contenu auquel on ne croit pas, et ii) si l'engagement était une croyance, il ne serait pas observable en tant que tel puisque les croyances sont des objets privés et opaques (cf. sur ce point également Papafragou 2006, 1698, qui parle, à propos de la modalité épistémique, des croyances comme étant *externally inscrutable*¹). Ainsi, ce qui compte n'est pas tant la croyance d'un individu locuteur, mais, dirons-nous, *ce qui est tenu pour avoir été dit*.

¹ Papafragou explique notamment qu'une évaluation métalinguistique, du type *it is right/wrong that P* n'est pas possible pour les énoncés épistémiques (*It is right/wrong that Clark Kent is superman* est possible, mais pas **It is right/wrong*

C'est finalement à la liste de ces engagements que revient donc le stock des prises de position qu'Hamblin nomme stocks d'engagements.

Toutefois, la tradition en études argumentatives ne résout aucunement le problème de savoir quelles sont les bases sur lesquelles un contenu peut ainsi être attribué à un locuteur en tant qu'engagement. La proposition de Hamblin (1970) reste à cet égard particulièrement 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 à ce qui est dit (*what is said*, dans la tradition gricéenne) et à 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, les processus par lesquels on est en mesure d'attribuer un engagement à un locuteur sont complexes, tout simplement parce qu'évaluer *ce qui est dit* par un locuteur requiert toujours un niveau de contextualisation des énoncés, contrairement à la simplification opérée par Grice dans sa dichotomie *dit-implicité*. Cela le requiert 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*. Qui plus est, la recherche actuelle insiste pour considérer qu'un locuteur peut être lié non pas à ce qu'il a dit, mais à ce qu'il a communiqué implicitement, au moins à certaines conditions (Burton-Roberts 2006, Capone 2009, Morency, Oswald & Saussure 2008). 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 un modèle de la compréhension ; nous proposons ici quelques pistes, en exploitant l'approche de Sperber & Wilson (1995), pour les considérer. Quant à la question des croyances du locuteur, de sa perception de ce qui est vrai et de ce qui est faux, elle ne peut que donner lieu à des spéculations plus ou moins contrôlées par le destinataire ; c'est pourquoi c'est plutôt la question des *représentations* de ces croyances par des énoncés qui est pertinente. Or une représentation est publique, elle est destinée à exister pour un

that Clark Kent may be superman), la raison en étant que *may* signale une possibilité épistémique inscutable et donc inévaluable en tant que telle.

interlocuteur. Voilà pourquoi, en somme, pour connaître la représentation d'une croyance, il faut comprendre sa reconstruction par un destinataire à l'aide des indices linguistiques et énonciatifs qui lui sont fournis.

Dans un premier temps, nous proposerons quelques arguments pour défendre une conception psychologique de la notion d'engagement, en postulant que la perspective du destinataire, pris comme agent rationnel capable de calculer le sens d'énoncés ostensifs inférentiels, est en mesure de nous renseigner sur celle-ci. Nous discuterons ensuite quelques problèmes concrets liés à cette démarche, notamment par une réflexion sur les composants explicites et implicites du sens, afin de montrer que l'identification d'engagements, dans la communication ordinaire, sollicite la compétence pragmatique des interactants. Plus précisément, nous ferons l'hypothèse que l'attribution d'engagement est indissociable du processus de dérivation du sens. La dernière partie de notre exposé reviendra sur la compétence pragmatique des sujets parlants ; nous suggérerons à cet égard que le travail de l'analyste est sensiblement le même que celui d'un destinataire *lambda*, bien qu'il soit exempt des contraintes temporelles liées au traitement en temps réel de l'information, et que, par voie de conséquence, la marge d'erreur de l'analyste est moindre que celle d'un destinataire *lambda*. En guise de conclusion, nous formulerons l'hypothèse selon laquelle le degré de pertinence d'un énoncé contraint la plausibilité avec laquelle on peut inférer l'engagement d'un locuteur, avant de relever quelques implications découlant de l'adoption de notre perspective pour l'étude de l'argumentation, en prenant l'exemple du sophisme dit de l'homme de paille.

2. Le point de vue du destinataire

Nous adopterons dans cet article une perspective complètement différente de celle qui est généralement suivie dans la littérature sur l'engagement, en considérant le point de vue du destinataire et non celui du locuteur. Pour nous, il est crucial de saisir les éléments linguistiques et contextuels qui permettent à un destinataire de *faire l'hypothèse* que le locuteur s'engage sur la production de tel ou tel contenu rendu manifeste par son énoncé dans les circonstances. Il y a là en effet une série d'enjeux qu'il convient de rappeler brièvement.

Premièrement, la question de l'engagement du locuteur concerne directement la distinction entre contenus explicites et contenus implicites : les définitions traditionnelles de ces contenus suggèrent que le locuteur s'engage sur les contenus explicites et qu'il ne s'engage pas sur les contenus implicites. Depuis Grice, la méthode la plus courante

pour 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.

Ainsi, parmi les critères retenus par la postérité de Grice pour identifier les contenus pragmatiques défaisables et donc sur lesquels le locuteur ne peut être considéré comme engagé, on trouve la possible *rétractation* du locuteur à leur sujet, qui ne serait pas possible en ce qui concerne les contenus explicites. 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 l'on ne peut se rétracter sans produire une contradiction, alors on est engagé par ses paroles.

Toutefois, nous voudrions observer que si le critère de la séparation entre contenus explicites et implicites est l'engagement (ou la non-rétractabilité) du locuteur, cela ne peut en fait concerner que certains cas de sous-entendus très éloignés, déductivement, du contenu explicite. Dans le cas ordinaire, en effet, les contenus implicites sont effectivement intentionnés par le locuteur, et sont rendus le plus accessible possible pour le destinataire, de sorte que, intuitivement au moins, il soit en fait très difficile pour le locuteur de se rétracter sans au moins donner l'impression de se contredire, même s'il n'y a pas de contradiction logique. Si tel n'était pas le cas, les contenus implicites devraient leur existence au hasard et non à la gestion, par le locuteur, des procédures communes et réputées connues par le destinataire d'interprétation du langage.

Mais il y a pire : 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 ces 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 ultérieurement 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, hormis un contexte très original, que le locuteur ni l'interlocuteur puissent faire une autre hypothèse. Cela 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'expliciture dans la théorie de la pertinence de Sperber et Wilson, et les notions apparentées dans d'autres traditions qui traitent de ce contenu pragmatique qui est formé par les contenus explicites, comme la notion d'implicature chez Kent Bach 1994). La pragmatique diverge selon les traditions quant à leur nature. Nous les appellerons ici contenus pragmatiques primaires. 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.

Avant de poursuivre la discussion des difficultés soulevées par la complexité de ces constructions de sens, il nous faut préciser ce que nous entendons par *point de vue du destinataire*.

Nous nous intéressons aux opérations réalisées par le destinataire, lors de l'interprétation, qui lui permettent de déclarer si un contenu a été intentionnellement communiqué par le locuteur ou non. Entre ces deux cas clairs subsiste, bien entendu, une marge de doute : un contenu peut être plus ou moins plausiblement attribuable au locuteur. Nous suggérons que cette marge de doute ne se situe pas, ou pas simplement, de part et d'autre d'une frontière qui séparerait les contenus explicites, qui seraient tels de toute évidence, et les contenus implicites, qui seraient calculés et déduits à ses risques par le destinataire – et desquels, donc, un locuteur ne pourrait être tenu responsable. Pour ces raisons, plus précisément, nous nous intéressons aux opérations réalisées cognitivement par le destinataire aux fins de combler les parties du sens dépendantes du contexte (en accordant une attention particulière à celles qui concernent les contenus pragmatiques primaires, qui sont intuitivement explicites mais dont la verbalisation n'est pas complète).

Observer le point de vue du destinataire revient à adopter une perspective psychologique : l'*engagement* du locuteur n'est observable, pour nous, que comme hypothèse entretenue psychologiquement par un *destinataire* ordinaire. La définition que propose Walton (1993, 93, notre traduction), 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 », est conforme à ce point de vue, à ceci près que Walton se place ici encore du point de vue du locuteur ; pourtant, l'inférence n'est pas tirée par le locuteur mais par le destinataire. Observer les conditions et le déroulement de cette inférence est donc crucial. En ceci, il nous semble beaucoup plus important d'observer qu'une inférence est quelque chose qui se produit dans un organisme – le destinataire – exposé à un stimulus, que de tenter de considérer sans ce filtre ce qui pourrait se passer dans l'esprit du locuteur. Voici pourquoi nous voudrions modifier le propos de Hamblin (1970, 264, notre traduction), qui dit : « vraisemblablement, le cerveau d'un véritable locuteur doit contenir une quelconque lointaine analogie avec un stock d'engagements » par : « l'esprit d'un véritable *destinataire* contient nécessairement un stock d'hypothèses à propos des différents engagements pris par le locuteur au cours de la conversation ».

Toutefois, si la communication verbale est régie par des lois ou des principes, et quels que soient ces principes, il est nécessaire, pour que la communication ait lieu de manière efficace sans que ce succès soit le fruit du hasard, que ces principes et règles soient intégrés dans la cognition des sujets parlants. Cette trivialité a une conséquence simple : les principes d'interprétation qui seront mis en œuvre par le destinataire sont connus par le locuteur, qui a donc formulé sa contribution en fonction de ces principes. En d'autres termes, étudier le point de vue du destinataire revient à étudier par conséquence les mécanismes de production d'une forme langagière par un locuteur – mais bien sûr pas les causalités psychosociales qui conduisent un locuteur à vouloir communiquer un message particulier à un moment particulier, qui concernent une tout autre dimension. Ce qui manque au locuteur, et qui ouvre à toute l'incertitude de la communication, notamment au sujet des *engagements*, c'est de pouvoir faire une prédiction complètement fiable à propos des bases de données accessibles au destinataire et sa capacité à contextualiser de manière appropriée le stimulus linguistique pour le développer en forme explicite et tirer ces fameuses inférences dont parle Walton (1993).

Il faut toutefois aller encore un peu plus loin sur le plan méthodologique, en nous demandant en quoi consiste l'observation des mécanismes inférentiels suivis par le destinataire. On pourrait en effet ar-

guer que l'esprit du destinataire, comme celui du locuteur, est une boîte noire inscrutable. Pourtant, il est aisé pour l'analyste d'adopter le point de vue du destinataire, comme s'il était lui-même le destinataire des paroles proférées. Sa compétence pragmatique, interprétative, est alors simplement mise en œuvre. Cette capacité de tout analyste de s'observer comme destinataire est fondée sur le fait que l'interprétation des énoncés est un processus automatisé, spontané, inconscient et incontrôlable : elle relève d'un ensemble d'automatismes, tout comme l'identification d'objets par le système de la vision, etc. Or ce n'est pas le cas de la *production* d'un énoncé, qui requiert d'autres niveaux de fonctionnement mental (formation d'intentions notamment) mais surtout qui asservit la réalisation d'une forme linguistique aux nécessités de s'adapter avec efficacité aux mécanismes inconscients et incontrôlables de l'interprétation eux-mêmes. Ainsi, comme Hamblin et Walton, nous rejetons l'étude de l'engagement en tant qu'étude (directe) d'un état d'esprit du locuteur (du moins tant que la psychologie cognitive expérimentale ne peut nous renseigner à ce sujet) mais favorisons l'étude de l'engagement du locuteur comme relevant de questions mentales, cognitives, du *destinataire*. Ainsi, s'il est clair que je ne sais pas moi-même (tout) ce que je crois (pour paraphraser Walton), il est également clair que je fais naturellement des hypothèses à propos du vouloir-dire du locuteur et que ces hypothèses sont l'aboutissement naturel de processus cognitifs.

L'engagement du locuteur sur un contenu est en effet non scrutable, sauf s'il en existe des signes extérieurs, publics. Les énoncés sont ces signes publics. Or sachant qu'un interlocuteur présume de la coopération, nous pouvons prédire les inférences légitimement dérivables par ce destinataire face à un énoncé. Toutefois, notre intuition peine à nous aider pour déclarer que tel ou tel contenu sera attribué comme engageant ou n'engageant pas le locuteur, puisque tous les contenus inférables n'engagent pas le locuteur, ou pas de la même manière.

Si nous appelons les énoncés des « signes publics » de pensées privées, c'est par simplification et non par référence à l'ancienne théorie du signe, objet perceptible renvoyant à un objet imperceptible. Les énoncés, plutôt, sont des *représentations*. Ce sont des représentations produites par un locuteur, mais en tant que telles, elles n'entretiennent qu'une *ressemblance* avec les pensées qu'elles ont pour fonction de représenter. Qu'elles correspondent ou non à des pensées réellement entretenues par le locuteur est une question sans importance, puisqu'un locuteur peut faire semblant d'entretenir une croyance, ou évoquer par sa représentation une croyance habituelle mais qui n'est pas nécessairement entretenue par lui-même.

L'important réside en ceci que les énoncés sont considérés par le destinataire comme des représentations fiables des pensées que le locuteur cherche à communiquer, ou plus précisément, cherche à rendre manifestes. Bien entendu, le locuteur est réputé conscient, sauf accident de communication, que les représentations qu'il produit vont être considérées comme fiables. En somme, l'énoncé qui communique le contenu *P* donne toutes les raisons au destinataire de considérer que le locuteur a souhaité communiquer *P*, ce dont il découle généralement, sauf si des indications contextuelles contraires surgissent, que le locuteur pense *P* (pense que *P* est vraie). Ces inférences conduisent au succès de la communication, mais, nous insistons, ne constituent pas pour autant pour le destinataire des preuves que le locuteur s'est engagé ouvertement sur le contenu *P* sans considérations supplémentaires. Pour que le destinataire émette l'hypothèse que le locuteur s'engage sur le fait de communiquer *P* (et par conséquent 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 ramènera vers la distinction entre les contenus explicites et implicites, est celle de l'identification des engagements du locuteur par le destinataire.

Pour la tradition pragmatique héritée de Grice, au sens large (y compris les approches post-gricéennes), que le destinataire pense que le locuteur communique *P* par l'énoncé *U* est un pré-requis fondamental pour que la communication ait lieu, et, de manière converse, que le locuteur pense que le destinataire pense que le locuteur communique *P* par l'énoncé *U* est nécessairement une hypothèse entretenue par le destinataire. Si tel n'était pas le cas, l'interaction devrait se borner à des demandes de confirmation ou de précision quant au sens à attribuer à l'énoncé produit. Cela implique que les contenus communiqués doivent pouvoir être identifiés avec un degré élevé de confiance, au moins pour certains d'entre eux, qui concernent la partie explicite de la communication; cette identification conduit à l'attribution au locuteur par le destinataire, à un engagement. Ce qu'Hamblin appelle « stocks d'engagements » correspond simplement à la liste de tels engagements dérivés par le destinataire sur la base d'informations linguistiques et contextuelles.

Lorsqu'il y a suffisamment de confiance de la part du destinataire dans le fonctionnement de ce mécanisme, c'est-à-dire lorsque les énoncés sont bien formés et ne présentent pas d'ambiguïté insoluble et que le contexte est suffisamment saillant aux interlocuteurs pour que l'interprétation soit prévisible sans risque significatif, le locuteur sera considéré naturellement par le destinataire comme s'étant engagé sur

ses propos, c'est-à-dire sur l'ensemble des hypothèses rendues manifestes par son énoncé.

Toutefois, il suffit de se pencher avec un peu plus d'attention sur la question de l'attribution au locuteur d'engagements par le destinataire pour s'apercevoir que les indices qui lui permettent de construire des représentations hautement plausibles ne sont jamais totalement sûrs.

3. Engagement, explicatures et implicatures

3.1. Problèmes

Comment peut-on identifier les engagements du locuteur ? Nous ne pouvons pas le faire par l'observation de l'esprit du locuteur. Il faut donc questionner plus précisément le statut, à cet égard, du matériau linguistique et du matériau contextuellement reconstruit par le destinataire.

L'idée classique, gricéenne, est que le locuteur s'engage sur *ce qui est dit* mais ne s'engage pas sur ce qui est implicite, d'où, comme nous l'avons mentionné, le caractère défaisable et non-redondant des implicatures. Or nous avons vu plus haut qu'il existe un composant pragmatique intermédiaire, qui constitue le pivot de l'interface sémantique-pragmatique, le sens pragmatique *primaire*. Ce niveau intermédiaire suffit à annuler l'hypothèse classique, construite sur la bipartition *explicite (dit)/implicite*. De plus, le fait qu'un contenu implicite puisse intuitivement être considéré comme engageant le locuteur doit être pris en considération.

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 leur 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* dont le destinataire considère qu'elle correspond à 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).

Deuxièmement, il importe d'observer que la notion d'engagement n'est elle-même pas binaire : elle obéit à des degrés ; le destinataire peut inférer l'engagement du locuteur à divers degrés. *A priori*, il est tentant de bâtir sur l'approche classique et de tout simplement l'étendre : le locuteur sera considéré comme s'engageant fortement sur des contenus effectivement verbalisés, moins fortement sur des explicatures, et faiblement (ou pas du tout, selon l'approche classique, y compris dans les travaux antérieurs au sein de la théorie de la pertinence) sur les contenus implicites. Toutefois, cette hypothèse est trop forte. Tout d'abord, elle est trop forte 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 croyances 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 *Les enfants veulent manger à la pizzeria*, 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, et n'intervenant pas comme un problème de détermination par le destinataire. Mais ce type de problème ne constitue pas un cas marginal ou négligeable de la communication : au contraire, il s'agit là du cas le plus standard des stimuli linguistiques réels. Par économie, le décodage linguistique étant par principe plus coûteux en ressources que l'inférence, le locuteur en dit le moins possible pour produire le plus d'effet possible. C'est ainsi que nous rejoignons Sperber et Wilson pour considérer la gestion du ratio *effort-effet* comme intervenant dans le problème des verbalisations partielles. Plusieurs autres traditions convergent pour signaler que les contenus effectivement verbalisés sont généralement soit elliptiques (par exemple pour suppléer aux constituants inarticulés abondamment décrits depuis Perry 1986) soit sous-déterminés conceptuellement. Ainsi, la forme propositionnelle, qui constitue ce qui sera évalué comme forme développée *explicite*, repose non seulement sur la saturation et la désambiguïsation³, mais

³ On pourra également objecter que les constituants inarticulés sont indexicaux d'une manière ou d'une autre, et qu'il s'agit donc simplement d'une autre forme de saturation, et que la précision des concepts repose sur une accommodation contextuelle automatique du même genre et qu'il s'agit donc

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)⁴. 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, les 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 considérer. 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 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).

aussi d'une simple désambiguïsation. Nous n'adoptons pas ce point de vue codique, mais, faute de place, renvoyons à Carston (2004) pour le détail de l'argumentation qui soutient une thèse radicalement pragmatique.

⁴ Cet enrichissement, pour Carston (2004), est soit contraint par la sémantique (c'est le cas de l'ellipse déterminée par un constituant codiquement requis mais manquant) soit opéré sur des bases purement pragmatiques (c'est le cas d'une ellipse non déterminée par le code, ou d'une précision apportée pour des raisons de pure pertinence ; dans ces cas, il s'agit d'enrichissement *libre*).

3.2. 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 naturellement, et 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.

Bien sûr, certains chercheurs, dans la lignée searlienne, y verraient un effet conventionnalisé. Mais nous considérons que le recours à la notion de convention n'est pas adéquat au niveau du sens pragmatique, sauf certains cas très particuliers d'actes de langage indirects, car elle suppose des automatismes culturellement déterminés qui, *in fine*, assimilent des contenus pragmatiques, donc par nature défaisables, à des contenus conventionnels, donc grammaticalisés d'une manière ou d'une autre et intégrés au code. Pour la pragmatique cognitive, ce sont des mécanismes cognitifs de plus bas niveau qui entrent en jeu ici. Quoi qu'il en soit, il nous semble crucial d'insister sur le fait que le locuteur est réputé s'être engagé sur *considérable* sans l'avoir jamais proféré dans sa forme littérale.

De même, dans (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 et Saussure 2008). 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 et 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 à un pique-nique.

(5'') Celui qui pensait qu'il ferait beau est ridicule.

(6) Paul est un classeur.

Tenir la thèse de la conventionnalisation de ces effets de sens devient d'autant plus difficile que l'ironie ne communique pas son contraire par convention (comme le montre (4)) et que la métaphore peut être créative (comme en (6)).

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 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 produits, 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 ; les approches courantes de la question prennent souvent l'engagement comme un fait objectif, or c'est un fait éminemment psychologique. Ce qui n'implique pas que l'analyste ne soit pas capable, par ses compétences de sujet parlant et les spéculations qu'il peut faire 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'y engage pas. Pourtant, qu'elles soient ouvertes ou fermées dépend d'un degré de fiabilité de l'hypothèse 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.

3.3. Engagement et implicatures

La définition des explicatures comme étant des développements de la forme logique n'est pas suffisante, et il est nécessaire d'ajouter d'autres paramètres, car il y a des développements de la forme logique qui sont des implicatures. L'une des manières traditionnelles de résoudre cette question 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 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 nécessaire qu'elle s'accorde avec au moins une explicature préexistante logiquement. En cela, une implicature est une conséquence dépendante du contexte (puisqu'elle requiert l'importation d'une prémisse non dite) et 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 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 théorie classique 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 inconséquence, suscitera la conviction de son insincérité. Ainsi, comme l'implicature n'est qu'une conséquence de l'explicature, l'intention d'un locuteur d'impliciter un contenu n'est pas prouvable sur la base du contenu verbalisé – moins prouvable en tout cas qu'un développement de la forme verbalisée, comme l'est l'explicature. Mais ceci ne change rien au fait que nous sommes conduits à attribuer des engagements sur des implicatures, par hypothèses. A nouveau, prenons un exemple. Prenons l'énoncé (9) dans le contexte où il est accessible au destinatai-

re 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 est 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 constamment 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 mariage⁵.

Ainsi, la non-rétractabilité ne devrait pas se concevoir comme un critère valable de l'attribution d'engagements du locuteur sur un contenu, et ne devrait pas être restreinte à la production d'une contradiction logique. Au niveau des implicites, une rétractation sur une

⁵ Nous n'oublions pas que, dans les termes de la théorie de la pertinence, ce que nous avons appelé « implicature » en (9') est une explicature si on la considère comme un développement de la forme logique, et même une explicature d'ordre supérieur s'il s'agit de communiquer une attitude propositionnelle. Néanmoins, il nous apparaît aussi, pour les besoins de la discussion, que nous sommes dans un cas typique où le contenu non verbalisé, bien qu'ayant des propriétés formelles qui le rapprochent de l'explicature, relève pour le sens commun du sous-entendu. Les propriétés formelles des explicatures ne sont en fait proposées que pour rendre compte de leur caractère explicite, ce qui est loin d'être clair dans le cas qui nous occupe – et qui d'ailleurs rend ce cas particulièrement intéressant.

implicature hautement accessible engendre une inconsistance pragmatique au lieu d'une inconsistance logique, mais l'effet est finalement similaire : 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, préférant (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. Le sentiment de mauvaise foi réside sur ce type d'inconsistances.

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, le destinataire ne peut que 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*.

Si nous avons observé que l'attribution d'engagements est possible autant à partir du traitement des implicatures qu'à partir de celui des explicatures, reste toutefois un problème : il n'est en effet 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. Cependant, 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 mon-

trent (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 *certains étudiants 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. L'analyste, le destinataire et le critère de pertinence

Le critère de non-rétractabilité, censé nous renseigner sur le fait qu'un locuteur peut légitimement ou non se voir attribuer un engagement sur des contenus ne peut être réduit à un critère uniquement logique. 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. *A priori* le seul cas où une rétractation est contradictoire de manière logiquement dure et objective concerne certains cas seulement de la conversation, ceux où le contenu littéral est équivalent à la forme explicite (et encore : 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 soit 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 capable d'attribuer des engagements avec une relative fiabilité qu'aux contenus dont la forme littérale équivaut à la forme propositionnelle explicite (l'explicature pertinente) ; pour le faire, 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. Toutefois, l'analyste n'est pas une machine sémantique, c'est un organisme

pragmatique, qui dispose de la compétence pragmatique. Nous voudrions maintenant toucher un mot de cette compétence.

La compétence pragmatique se décline sous deux aspects qu'il convient de distinguer et de relier. Tout d'abord, elle est une aptitude à rapatrier des hypothèses pour contextualiser un énoncé afin d'en retirer tous les bienfaits informationnels possibles dans la mesure de son coût de traitement. Ensuite, l'aptitude pragmatique est une aptitude métareprésentationnelle (Sperber 2000) : le destinataire cherche à se représenter un état mental allocentrique, c'est-à-dire attribuable à autrui, en l'occurrence le locuteur. Dans le cas de la communication (langagière ou non) humaine, cet état mental est une représentation d'intention, ce que le sens commun nomme le *vouloir dire* du locuteur. A partir des données (objectives celle-ci) que sont la forme linguistique effectivement verbalisée, le destinataire produit des hypothèses automatiques et spontanées, incontrôlables (on ne peut pas décider de ne pas *comprendre* un stimulus communicationnel ostensif), à propos de l'état mental visé, à savoir l'ensemble des éléments de pensée que le locuteur a l'intention de rendre manifestes par son énonciation. Ce processus de reconstruction se fonde sur une aptitude psychologique humaine (en déficit chez les autistes du syndrome Asperger), aptitude métareprésentationnelle que les philosophes de la tradition fodorienne identifiaient sous le nom de *théorie de l'esprit* mais que d'autres labellisent *psychologie naïve* ou *empathie*. La pragmatique cognitive y voit même un « module » mental non rationnel, le *mindreading module*, à l'œuvre à chaque occasion où nous attribuons un état mental à un être humain quelconque à la suite de l'observation de ses actions. Croire que le code linguistique serait transparent à la pensée est une erreur commune et ancienne, et c'est cette erreur qui conduit à penser que les *engagements du locuteur* sont évaluables en l'absence de toute considération psychologique – par une machine sémantique par exemple, qui n'est par définition pas équipée de la compétence pragmatique indispensable. Toutefois, comme l'analyste a toutes les compétences pragmatiques d'un autre sujet parlant ordinaire, il dispose de l'aptitude métareprésentationnelle et peut ainsi « se mettre à la place » du destinataire, ou faire œuvre de destinataire indirect (par exemple dans le cas d'un débat télévisé), pour évaluer les engagements informationnels pris par le locuteur au cours d'un échange. Il le fait avec d'autant plus de fiabilité qu'il est capable de corriger des erreurs d'interprétation spontanée à l'aide de sa connaissance des distinctions d'accessibilité de contenus (contenus littéraux, explicites, implicites). Et il le fera d'autant plus correctement qu'il peut, toujours doté de sa compétence pragmatique, évaluer la pertinence d'un énoncé dans les circonstances où il est produit. C'est le point que nous allons évoquer maintenant – à titre d'hypothèse – car il nous semble

donner un instrument de la mesure avec laquelle un destinataire attribuera spontanément un engagement au locuteur sur un contenu.

Le destinataire peut commettre des erreurs d'attribution d'engagement au locuteur. Cela tient d'abord au modèle psychologique, pragmatique, que nous venons d'envisager, et qui est risqué par nature, puisqu'il demande l'extraction de données contextuelles – des prémisses complètes, dans le cas des implicatures – à ses propres risques⁶. Si un tel risque d'erreur n'existait pas, il n'y aurait, nous en convenons, aucune nécessité de recourir à un modèle psychologique et l'observation des engagements se passerait d'une théorie du traitement pragmatique de l'information, étant donné qu'ils seraient observables comme des objets ou des faits mondains perceptibles. Mais ce ne sont guère que des formes linguistiques sous-déterminées qui constituent les faits ou objets mondains observables, éventuellement des actions de dire ; or le sens est psychologique, en tant que résultat d'une computation contextuelle, et c'est bien du sens qu'il s'agit ici⁷. Cette composante de risque est accrue par le caractère linéaire du signifiant qui force le destinataire en situation d'interaction en face-à-face à spéculer très rapidement sur les intentions informatives du locuteur et donc à attribuer des engagements sans avoir à sa disposition la possibilité du retour critique sur les données. Cela nous semble d'ailleurs un des mécanismes typiquement exploités dans le cas de

⁶ D'autres modèles préfèrent envisager une sélection non risquée, mais qui présente à notre avis l'inconvénient d'une mauvaise plausibilité cognitive : il s'agit alors de dérouler toutes les interprétations possibles avant de pouvoir procéder à un choix productif, comme dans la logique non-monotone de la SDRT, Lascarides & Asher (1993). D'autres encore envisagent un modèle « réflexif » où les effets de sens sont envisagés comparativement avec d'autres énoncés possibles, voire pour certains, totalement conventionnalisés socialement par l'intermédiaire de règles ou maximes, comme dans la tradition grecque. D'autres enfin, sur la base du principe d'exprimabilité de Searle et des versions anciennes de sa version de la théorie des actes de langage, envisagent une conventionnalisation maximale, du type d'une grammaticalisation, des actes de langage indirects, auxquels finissent par ressortir tout contenu implicite. Le modèle que nous adoptons tente de minimiser – sans les exclure, mais ceci demande un développement trop long pour cet article – la part conventionnelle, implausible selon nous comme moteur interprétatif fiable et déterministe, au profit des processus proprement pragmatiques cognitifs.

⁷ On peut imaginer quelques exceptions, où le contexte n'est pas requis pour la compréhension, mais cela ne constitue pas le cas normal de l'interaction ; il s'agit d'énoncés scientifiques, logiques ou mathématiques par exemple – pour autant qu'ils ne s'insèrent pas dans un dialogue argumentatif, auquel cas ils génèrent automatiquement la spéculation du destinataire sur les implications informatives de l'énoncé dans la direction requise par l'échange.

manipulation des croyances par les discours fallacieux, mais il s'agit là d'une thématique – très riche – que nous ne pouvons aborder ici.

L'analyste, quant à lui, est également sujet à des erreurs potentielles d'identification des engagements du locuteur, mais dans une mesure moindre, puisqu'il dispose i) d'une connaissance scientifique des processus en jeu, et ii) du temps nécessaire à l'évaluation. Autrement dit, l'analyste a simplement davantage d'informations et de temps pour établir les engagements raisonnablement imputables au locuteur, mais, fondamentalement, il réalise exactement les mêmes opérations cognitives que le destinataire. C'est ainsi essentiellement pour des raisons psychologiques, liées à l'architecture de l'esprit humain, que l'analyste peut faire œuvre d'analyste de la conversation à l'égard des *stocks d'engagements* du locuteur ou des interactants. Il s'ensuit qu'*identifier raisonnablement les engagements du locuteur revient à identifier ce qui comptera comme engagements pour un destinataire ordinaire quelconque lorsqu'il traite l'énoncé*, et il n'y a aucune difficulté à ce que l'analyste adopte le point de vue de ce destinataire quelconque. Savoir s'il est raisonnable (*fair*) de considérer que tel ou tel contenu engage le locuteur repose sur une projection psychologique dans l'esprit du destinataire et sur des hypothèses documentées sur les mécanismes aboutissant à la production de sens.

Jusqu'ici, nous avons laissé de côté ce qui forme le cœur de ces mécanismes d'attribution de sens, selon Sperber & Wilson ([1986]1995) dont nous adoptons ici la conception. Un destinataire peut dériver virtuellement à l'infini des composants de sens à partir d'un stimulus linguistique. Ainsi, par un ensemble de contextualisations, virtuellement n'importe quelle forme verbalisée α peut donner lieu à la dérivation de virtuellement n'importe quel contenu β . Il faut donc qu'un principe cognitif régisse l'identification par le destinataire du contenu γ plausiblement intentionné par le locuteur qui a produit α . Un principe plausible est la recherche de pertinence, et nous voudrions considérer que plus un contenu est pertinent, plus il est raisonnable d'attribuer ce contenu comme engageant le locuteur, qui génère sa forme α en fonction des inférences et spécifications auxquelles elle donnera vraisemblablement lieu en contexte et selon la recherche de pertinence (c'est la présomption de pertinence de Sperber et Wilson qui est ici en jeu). Un énoncé sera d'autant plus pertinent qu'il aura davantage de conséquences informatives (il s'agit d'un critère quantitatif : davantage de conséquences en termes d'éléments rendus manifestes, de conclusions dérivables, etc.) et que l'effort requis pour le traiter est minimal (il s'agit d'un critère physiologique : consommation d'énergie par l'organisme, assorti de l'hypothèse que le décodage est plus coûteux que l'inférence pragmatique).

Un contenu plus pertinent a plus de chances d'être celui intentionné par le locuteur qu'un contenu moins pertinent. Par conséquent, un contenu plus pertinent a plus de chances d'être celui sur lequel le locuteur peut être tenu de s'être engagé. La différence de lecture de (9) selon que cette forme déclenche l'inférence de (9') ou non, qui s'accompagne d'une différence de pertinence ((9) étant peu informatif, (9') l'étant sensiblement plus), détermine l'attribution par le destinataire d'un engagement sur (9') au locuteur de (9), et conditionne l'évaluation de la mauvaise foi du locuteur en cas de rétractation.

5. Nuances et conclusions

Ce principe général que nous proposons doit s'assortir d'une remarque sur la plausibilité de l'hypothèse qui conduit le destinataire à attribuer au locuteur l'intention de communiquer la pensée *P* par le biais de l'énoncé *U*, et donc de lui attribuer le fait de s'engager sur *P* par le biais de *U*. Notre hypothèse se raffine à cet égard pour s'énoncer en ces termes :

Plus une information *P* obtenue sur la base de l'énoncé *U* est pertinente, 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.

Nous pensons qu'il existe un lien entre la plausibilité de l'attribution d'un engagement et la pertinence de l'information. La plausibilité d'une information, dans l'hypothèse ci-dessus, figure parmi les critères qui peuvent conduire le destinataire à penser que le locuteur pouvait s'attendre à ce que *P* soit dérivée de *U* dans les circonstances. Toutefois, nous admettons que la plausibilité d'un fait décrit par un énoncé (peu importe si cette description est explicite ou implicite) doit être considérablement précisée ; la plausibilité d'une information, quelle qu'elle soit, réside dans l'ensemble des modifications qu'elle impose à l'environnement cognitif. Nous serions tentés d'énoncer un principe à ce sujet : plus une information implique l'annulation d'hypothèses très fortement entretenues par le destinataire, moins elle sera plausible. Toutefois, l'évaluation par un individu de la plausibilité d'une information (et le fait que le locuteur souhaite communiquer *P* par *U* est une information) reste un domaine qu'il serait bien trop audacieux de traiter aussi simplement sans une recherche considérable, et sans recourir à la recherche des psychologues de la cognition.

Reste le cas des implicatures faiblement communiquées (*weak implicatures*) et des implicatures douteuses.

Les implicatures faiblement communiquées sont des conséquences logiques d'une information principale mais dont on ne considère pas

que le locuteur a souhaité les communiquer telles quelles. Si un locuteur produit l'information (10), quelle que soit la forme utilisée pour produire cette information, il s'ensuit logiquement des informations comme (10') ou (10'') :

(10) Je n'aime pas les objets de luxe (d'après Sperber & Wilson [1986]1995).

(10') Je n'aime pas les Mercedes.

(10'') Je ne souhaite pas qu'on m'offre une montre chère.

Il s'agit là de conséquences logiques tirées de (10), mais si tout porte à croire que le locuteur cherche à communiquer (10), il faut des éléments supplémentaires pour considérer que (10') ou (10'') sont des éléments que le locuteur souhaite rendre manifestes en tant que tels au destinataire. Si ces éléments ne sont pas présents, le destinataire ne sera pas amené à considérer que des conséquences comme (10') et (10'') sont communiquées et n'y accédera pas consciemment à ce moment-là de l'échange. Ces implicatures faiblement communiquées ne sont donc pas, pour nous, ostensiblement communiquées, et le locuteur ne peut être tenu de s'être engagé à leur égard.

Quant aux 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 reste à considérer quelques cas-type particulièrement épineux, puis à nous pencher un instant, en guise de conclusion, sur le sophisme de l'homme de paille dans la perspective que nous avons adoptée dans ces pages.

Les énoncés qui, en plus de rendre manifeste une certaine valeur d'engagement du locuteur, communiquent une attitude de celui-ci quant au contenu communiqué, sont problématiques, qui plus est lorsqu'ils font intervenir le discours rapporté. Nous pensons en particulier aux instances où des verbes comme *admettre* communiquent la

représentation qu'un destinataire impute à un locuteur tiers, comme en (11) :

(11) Paul a admis qu'il avait triché lors de l'examen.

(11') Paul : « J'ai triché lors de l'examen ».

(11'') Paul : « Peu importe la façon dont j'ai réussi l'examen ».

Dans cet exemple, il s'avère difficile de trancher avec certitude sur l'engagement de Paul, dans la mesure où *admettre* ne nous renseigne pas quant au caractère explicite ou implicite de l'énoncé originel que le locuteur relaye. A ce titre, (11) pourrait très bien être une interprétation de ce que Paul a dit (dans le cas où Paul a proféré (11''), ce qui a amené le locuteur de (11) à inférer, par implicature, que Paul a triché) au même titre qu'un relais fidèle de ce qu'il a dit (auquel cas nous sommes dans la situation où Paul a proféré (11')). De fait, peu importe si l'énoncé originel correspondait à (11') ou à (11'') ; il s'avère que tel n'est pas l'élément pertinent dans (11). Ce qui est intéressant dans cet exemple, c'est que nous sommes en mesure de conclure que (11) nous communique deux choses bien précises : i) que le locuteur s'engage quant à la tricherie de Paul, et ii) que le locuteur condamne le comportement de Paul (étant donné qu'en général nous n'admettons que des états de faits axiologiquement négatifs, ou tout au moins des choses dont nous jugeons les conséquences indésirables)⁸. En termes d'engagement, finalement, les verbes à valeur expressive comme *admettre*, *avouer*, *concéder*, etc. communiquent que le locuteur s'engage lui-même sur l'engagement du locuteur originel, mais ne permettent pas de garantir ce dernier. Leur pertinence émerge du fait qu'ils comportent une valeur expressive, à savoir ce dont il est véritablement question dans l'énoncé. La difficulté de ces cas de figure réside donc dans le caractère incertain de l'engagement du locuteur originel.

Un problème supplémentaire lié cette fois aux expressifs tient à la possibilité de faire remonter vers l'engagement du locuteur certains contenus d'une clause enchâssée, qui est elle-même attribuée à un locuteur tiers, comme en (12) :

(12) Mon père hurla qu'il ne me laisserait jamais me marier avec cet enfoiré de Webster. (adapté de Kratzer 1999)

En (12), bien que l'on puisse attribuer la responsabilité de l'injure au père de la locutrice, et donc aisément conclure à l'engagement de celui-ci sur le fait que Webster soit un « enfoiré », demeure tout de

⁸ Un énoncé comme *Paul a admis qu'il était un mari heureux* semble problématique, à moins de considérer que le mariage n'est pas une chose souhaitable (ce qui, conventionnellement tout au moins, n'est pas censé être le cas) ou que le propos concerne autre chose (lors d'un procès par exemple).

même la question de savoir si la locutrice peut également être tenue d'endosser à son tour l'épithète injurieux. S'il s'avérait que la locutrice est en train de narrer les circonstances qui l'ont conduite à choisir de ne pas épouser Webster, il serait en effet tentant de considérer qu'elle endosse l'épithète⁹. Cela rejoint notre propos, détaillé plus haut, selon lequel l'attribution d'un engagement est un processus éminemment contextuel. C'est bel et bien la contextualisation d'un énoncé, en ultime ressort, qui nous permettra d'inférer qui s'engage sur quoi.

Le dernier point que nous souhaitons aborder illustre la pertinence de ces considérations pour une étude de l'argumentation fallacieuse ; il concerne en particulier le sophisme dit de l'homme de paille. Celui-ci consiste à attribuer à tort une position aisément réfutable à un locuteur, afin de le contredire sans difficulté¹⁰. S'il ne fait aucun doute qu'il s'agit d'un sophisme dont le pivot repose sur la notion d'engagement, il nous semble que l'analyse de celui-ci peut être renforcée par une conception pragmatique et cognitive de l'attribution d'engagement. Pour identifier le caractère fallacieux d'un tel mouvement argumentatif, il faut d'abord être en mesure de le comprendre. Or, les mécanismes de compréhension, nous l'avons suggéré plus haut, intègrent l'attribution de l'engagement. Si nous voulons être en mesure non seulement de décrire le sophisme, mais aussi de l'expliquer (aussi bien sur le plan de son fonctionnement que sur celui de son efficacité), il nous apparaît donc essentiel de disposer d'un modèle le plus robuste possible de l'attribution de l'engagement. Car, finalement, une hypothèse plausible serait de dire que le sophisme de l'homme de paille fonctionne parce que le destinataire ne voit pas que le point de vue attribué à la cible attaquée lui est attribué de façon indue. En d'autres termes, c'est bien parce que le destinataire ne voit pas que l'engagement est attribué à tort que le sophisme est efficace. La complexité du sens, en termes de composants explicites et implicites, explique à cet égard le caractère risqué de l'attribution d'engagement, dans la mesure où i) certaines inférences sont plus risquées que d'autres, ii) plus une inférence requiert d'informations contextuelles, plus elle est spéculative, et iii) un individu peut par conséquent attribuer des engagements avec un faible degré de certitude. Dès lors,

⁹ Cf. Banfield (1982) pour une analyse formelle de ce type de cas.

¹⁰ Par exemple : lors d'un débat télévisé concernant l'achat de nouveaux avions de combat, un locuteur A manifeste son opposition à cet achat. La partie adverse, représentée par un locuteur B, produit alors : « Vous voulez donc laisser le pays sans défense », attribuant à A une position qu'il n'a pourtant jamais assertée. Ce sophisme a par ailleurs pour conséquence de donner la charge de la preuve à celui qui en est victime et qui doit donc expliquer que son interlocuteur mésinterprète ses propos, une tâche communicative ardue.

l'évaluation, par l'analyste, des engagements dans une conversation ne peut se faire que par une évaluation des conditions contextuelles de la communication ; en particulier, l'identification d'un sophisme de l'homme de paille ne peut se faire objectivement sans recours à une prédiction scientifique, psychologique, des engagements des locuteurs. D'où la nécessité d'un modèle à même de décrire et expliquer les mécanismes par lesquels les individus font sens des énoncés qu'ils traitent.

Pour conclure, nous soutenons que la réflexion menée autour de l'exemple du sophisme de l'homme de paille peut être étendue pour défendre l'idée plus générale que l'étude des mécanismes de construction du sens (qui intègre la façon dont nous attribuons des engagements), doit occuper une place significative dans l'étude de l'argumentation comme phénomène communicatif menant à la fixation de croyances.

Bibliographie

- BACH K. (1994), « Conversational implicature », *Mind and Language* 9, 124-162.
- BANFIELD A. (1982), *Unspeakable Sentences : Narration and Representation in the Language of Fiction*, London: Routledge.
- BREHENY R., KATSOS N. & WILLIAMS J. (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 N. (2006), « Cancellation and intention », *Newcastle Working Papers in Linguistics* 12/13, 1-12.
- CAPONE A. (2009), « Are explicatures cancellable ? Towards a theory of the speaker's intentionality », *Intercultural Pragmatics* 6/1, 55-83.
- CARSTON R. (2004), « Relevance Theory and the saying/implicating distinction », in HORN L. & WARD G. (eds), *The Handbook of Pragmatics*, Oxford, Blackwell.
- GEIS M.L. & ZWICKY A. M. (1971), « On invited inferences », *Linguistic Inquiry* 2, 561-566.
- HAMBLIN C. (1970), *Fallacies*, London, Methuen.
- KRATZER A. (1999), « Beyond ouch and oops : How descriptive and expressive meaning interact », <http://semanticsarchive.net/Archive/WEwNGUyO/>.
- KATRIEL T. & DASCAL M. (1989), « Speaker's commitment and involvement in discourse », in TOBIN Y. (ed.), *From Sign to Text : A Semiotic View of Communication*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, 275-295.
- LASCARIDES A. & ASHER N. (1993), « Temporal Interpretation, Discourse Relations, and Commonsense Entailment », *Linguistics and Philosophy* 16, 437-493.

- MORENCY, P. OSWALD S. & SAUSSURE L. DE (2008), « Explicitness, implicitness and commitment attribution : A cognitive pragmatic approach », *Belgian Journal of Linguistics* 22, 197-220.
- NOVECK I. (2001), « When children are more logical than adults : Experimental investigations of scalar implicature », *Cognition* 78/2, 165-188.
- PAPAFRAGOU A. (2006), « Epistemic modality and truth conditions », *Lingua* 116, 1688-1702.
- PERRY J. (1986), « Thought without representation », *Supplementary Proceedings of the Aristotelian Society* 60, 263-283.
- RÉCANATI F. (2002), « Unarticulated Constituents », *Linguistics and Philosophy* 25, 299-345.
- SAUSSURE L. DE (2003), « Cause implicitee et temps explicité », *Cahiers de linguistique française* 25, 119-136.
- SAUSSURE L. DE (2005), « Parallélisme et linéarité de l'interprétation : remarques sur un cas de causalité implicite », *Intellectica* 40, 43-62.
- SPERBER D. (ed.) (2000). *Metarepresentations : a Multidisciplinary Approach*, Oxford/New York, Oxford University Press.
- SPERBER D. & WILSON D. ([1986] 1995), *Relevance : Communication and Cognition*, 2nd edition, Oxford, Blackwell.
- WALTON D. (1993), « Commitment, types of dialogues, and fallacies », *Informal Logic* XIV/2-3, 93-103.
- WALTON D. (1996), « The Straw Man Fallacy », in BENTHEM J. VAN, EEMEREN F. VAN, GROOTENDORST R. & VELTMAN F. (eds), *Logic and Argumentation*, Amsterdam, Royal Netherlands Academy of Arts and Sciences, 115-128.

