

Steve Oswald  
Université de Neuchâtel  
steve.oswald@unine.ch

---

Projet de thèse  
Sous la direction du Prof. Louis de Saussure

« Pragmatique de la communication non-coopérative et manipulateur »

novembre 2005

## **0. Introduction**

La communication ordinaire est l'objet d'étude habituel de la pragmatique. Son étude repose traditionnellement sur des principes conventionnels (respect des principes implicites de la conversation, comme le principe de coopération de Grice) et cognitifs (présomption de pertinence et découverte de l'intention informative du locuteur (Sperber & Wilson 1995)).

Les cas de communication normale, réussie, sont dès lors définis comme des cas de communication « coopérative », parce qu'ils respectent ces principes. Or il existe deux cas de figure dans lesquels la communication est problématique :

- 1) La communication en échec, qui s'explique par un dysfonctionnement au niveau conventionnel ou cognitif (le malentendu, l'incompréhension).
- 2) La communication non-coopérative, dont le prototype est la manipulation par l'usage du langage, et qui repose sur une différence entre les intentions que le locuteur rend manifestes à son auditoire et ses intentions réelles. Ce problème n'a pas été abordé en détail dans le domaine sémantique et pragmatique de tradition cognitive (dans le paradigme de Fodor, Chomsky, Sperber & Wilson). La thèse envisagée est consacrée à ce dernier point.

## **1. Problématique et originalité de la thèse**

L'objet soumis à étude est la communication non-coopérative dont le prototype est la manipulation, à laquelle nous accorderons notre priorité. La perspective envisagée est sémantique et pragmatique, intégrant des contributions de la recherche en sciences cognitives. La non-coopération se définit par l'asymétrie entre une intention dissimulée, du locuteur, et l'apparente coopération qu'il manifeste à son auditoire.

L'approche avec laquelle le problème est traité est très peu représentée dans les études sur la manipulation telles qu'elles ont été menées jusqu'à présent. Nous prenons le parti de montrer que l'éventail d'outils proposé par ce type d'approche est propre à donner une contribution forte et inédite à la problématique.

La recherche actuelle sur la communication non-coopérative se fait surtout dans des cadres psychosociaux, discursifs ou rhétoriques, voire par l'intermédiaire du champ d'études généralement appelé « Sciences de la communication et des médias ». Notre cadre de recherche est la pragmatique cognitive de Sperber & Wilson (1995), en particulier dans la spécification procédurale de Louis de Saussure (2003), et nous entretenons le dialogue avec les approches des courants dominants. Notre démarche suppose l'observation de phénomènes langagiers micro- pour évaluer des hypothèses pragmatiques et cognitives concernant l'interprétation du langage naturel en contexte, et en particulier dans le cas du discours manipulateur.

Les questions auxquelles nous tentons de répondre sont les suivantes : quels sont les facteurs linguistiques et pragmatiques qui conduisent un destinataire à adopter un comportement cognitif qu'il croit approprié, alors que ce comportement est le fruit d'une communication non-coopérative et qu'il a la propriété de servir les intérêts du locuteur, indépendamment de ceux de l'auditeur, alors qu'il existe des facteurs linguistiques et pragmatiques qui lui permettraient de suspecter la non-coopération du locuteur ? Comment se fait-il qu'un individu consente à entretenir dans le contexte des hypothèses qu'il n'entreprendrait pas dans des circonstances normales (coopératives) de communication ? Ces questions, complexes, doivent être développées sur trois plans.

- 1) Le premier concerne le mécanisme manipulateur en général. Notre définition de travail tiendra compte de l'intentionnalité, de la dissimulation, ainsi que des effets qu'un discours manipulateur peut avoir sur le destinataire. L'état de l'art englobe des approches très différentes sur ce point.
- 2) Le deuxième plan concerne les mécanismes de la communication non-coopérative. Tirant parti de la définition de Sperber & Wilson (1995), qui veut que communiquer, pour un locuteur, consiste à rendre manifestes un certain nombre d'hypothèses à l'environnement cognitif du destinataire, nous identifierons et décrirons certaines propriétés des mécanismes à

l'œuvre dans le cas du discours manipulateur. Nous suggérons sur ce point que la manipulation opère à la fois sur le plan des processus interprétatifs de construction du sens et sur celui des conditions contextuelles générales dans lesquelles ces processus sont menés à terme.

- 3) Le troisième plan, cognitif, a trait la relation entre les hypothèses communiquées et le système de croyances du destinataire. Nous formulerons et documenterons des hypothèses au sujet de la cognition en général et sur la fixation de croyances en particulier ; quelles propriétés un segment linguistique doit-il présenter pour être susceptible d'amener un individu à réviser, confirmer ou annuler une croyance, étant donné son environnement cognitif au moment de l'énonciation ?

Etablir un modèle pragmatique de l'interprétation du discours manipulateur permettrait de contribuer à expliquer, à l'aide d'outils peu utilisés dans la recherche actuelle sur le sujet, les mécanismes de construction du sens propres à la communication non-coopérative. Comme point de départ, nous reprendrons le principe d'économie de l'esprit (« principe de pertinence », Sperber & Wilson 1995), qui veut que le destinataire réalise l'opération cognitive la moins coûteuse et engendrant le plus d'effets parmi toutes les opérations cognitives possibles lorsqu'il traite de l'information. Nous formulerons sur cette base l'hypothèse que l'esprit hiérarchise ces opérations et qu'un manipulateur est en mesure d'influencer cette sélection.

Notre étude fournira des explications de type procédural, comme celles qui sont développées au sujet de l'interprétation du temps dans les récents travaux de Saussure (2003 et sous presse *a*). Ce modèle propose des procédures d'interprétation, en explicitant les différentes étapes par lesquelles passe l'esprit lorsqu'il interprète un énoncé dans la construction du sens. Pour élaborer notre propre modèle, nous couplerons ce type d'explication, étape par étape, avec des hypothèses générales sur la cognition et sur le traitement du langage en particulier, issues de la théorie de la pertinence.

## 2. Aperçu de l'état de l'art sur la communication non-coopérative

La littérature se divise en quatre paradigmes.

### 2.1 La *Critical Discourse Analysis*

La recherche traditionnellement menée autour des notions de manipulation, d'influence et d'idéologie provient d'abord des traditions psychosociales, ou socioconstructivistes. Parmi celles-ci, la *Critical Discourse Analysis (CDA)* tient un rôle prépondérant, sans doute en raison de sa conception idéologique du discours<sup>1</sup> : celui-ci est avant tout social, éminemment dialectique, et donc sujet à des contraintes qui lui sont externes. La tendance analytique qui prévaut dans ce type de recherche est d'ordre macro-, en ce sens que le discours, considéré comme unité minimale, est étudié en relation avec les contraintes auxquelles il peut être assujéti. Les enjeux de la communication sont abordés par le biais du lien entre langage – qui devient donc un outil fonctionnel – et rapports sociaux.

Même si son apport descriptif est indiscutable, nous rejetons la *CDA* comme cadre théorique pour deux raisons. La première est une raison de principe. Nous appréhendons la communication non-coopérative depuis un niveau micro-, c'est pourquoi notre démarche est d'expliquer les mécanismes de la manipulation en examinant les processus locaux d'interprétation. Dans cette perspective, les paramètres relatifs aux rôles sociaux des interlocuteurs sont intégrés comme des données contextuelles et représentationnelles contribuant à l'interprétation du discours (voir Sperber 1996 pour une discussion). Notre démarche n'est pas sociolinguistique ; nous nous inscrivons plutôt de ce point de vue dans le paradigme de la linguistique de l'individu. Rien n'empêche toutefois notre approche, cognitiviste, de tenir compte des résultats de la recherche menée en *CDA* pour les intégrer à notre analyse, à titre heuristique.

---

<sup>1</sup> Les références principales sont Fairclough (1989 et 1999), Wodak (2003), Stubbs (1983) et van Dijk. (1998).

La deuxième objection que nous formulons à l'égard de l'approche critique découle de sa conception du discours comme unité minimale<sup>2</sup>. Elle pratique une analyse statique qui se fonde sur des discours *déjà interprétés* (le *sens* est donc déjà donné) – notamment pour décrire des configurations idéologiques liées aux idées de pouvoir, de domination, et d'inégalité. L'alternative que nous suggérons vise quant à elle à expliquer la construction de ce sens en contexte. L'objet d'étude de la CDA est par conséquent différent du nôtre. Nous décrivons et expliquons *les processus d'interprétation des énoncés* et ce que ceux-ci permettent de conclure au niveau des enjeux d'une communication dont les propriétés sont déterminées par son caractère non-coopératif.

## 2.2 Les traditions philologiques

Le début de l'intérêt de la tradition philologique pour la communication non-coopérative et la manipulation coïncide *grosso modo* avec le développement politique du NSDAP et la deuxième guerre mondiale, et concerne principalement les discours politiques et les mécanismes liés à la propagande nazie. Des travaux sur le caractère vague du discours ou le discours proverbial et les slogans (Kraus 1933/1952) ont jalonné la recherche, de même que l'ouvrage majeur de Klemperer (*LTI*, 1946/1975), qui montre comment des changements dans la langue allemande ont contribué à favoriser des comportements favorables au régime nazi. Les contributions philologiques dans le domaine sont nombreuses et principalement descriptives, d'où leur intérêt en regard de notre programme, notamment lorsqu'il s'agit de décrire des mécanismes linguistiques de manipulation. En revanche, il manque à ces approches une méthode scientifique et donc tout un volet explicatif. Parmi les travaux issus de cette tradition, nous mentionnerons ceux de Berning (1964), Betz (1955), Bork (1970), Glunk (1966), Paechter (1944), Sauer (1978), Seidel & Seidel-Slotty (1961), et Wilke (1997/1998).

## 2.3 Les approches psychologiques, psychosociales et en théorie de médias

La manipulation a également été abondamment traitée par des traditions sociologiques, psychologiques – en particulier dans le cadre des théories psychosociales de l'action<sup>3</sup> – ou provenant des études en communication et médias. Il est difficile de subsumer la totalité de cette recherche sous un terme générique, étant donné que ces approches traitent de la manipulation dans des contextes sociaux d'interaction particuliers (le bizutage, l'endoctrinement sectaire, la propagande politique ou publicitaire, etc.). En outre, la tendance qui prévaut dans cette tradition propose une analyse qui prend parti par rapport aux implications morales de la manipulation. L'un des soucis avérés de plusieurs chercheurs dans ce cadre-là est en effet de dénoncer les stratégies manipulatoires pour mieux s'en protéger (Cialdini 2004 par exemple). Nous préférons rester en-deçà de ce propos.

La théorie psychologique de l'*engagement* mérite que l'on s'attarde sur elle. Elle se fonde sur le principe selon lequel les actes d'un individu l'« engagent » du point de vue de ses croyances. L'idée est que quand quelqu'un produit un comportement, il est corollairement capable de fournir des raisons permettant de justifier son action. Dans cette optique, provoquer un comportement qui est inconsistant avec un système de croyances engendrera une rationalisation de celui-ci, et donc un changement *a posteriori* dans le système de croyances de l'individu concerné. Il s'agit là d'un développement de la

---

<sup>2</sup> Cette objection concerne d'ailleurs l'analyse du discours en général, qui voit le discours comme tout. Nous renvoyons à Saussure (sous presse *a*) pour une discussion.

<sup>3</sup> Tout un pan de la littérature sur l'argumentation hérite d'une conception néo-saussurienne de la langue. Ces paradigmes relativistes et de tendance structuraliste, comme la *pragmatique intégrée* – ou *sémantique argumentative* – d'Anscombe & Ducrot (1983), la théorie de l'argumentation de Plantin (1990 et 1996), ainsi que des approches issues de la théorie des actes de langage (Searle 1969) considèrent que les effets pragmatiques de la communication sont à inscrire à l'intérieur du système d'une langue. Cette conception nie les aspects vériconditionnels de la communication dans la construction du sens pour mettre en valeur le type d'acte qui est réalisé par l'énonciation, ce qui équivaut, selon ces traditions, à décrire le sens de cette énonciation. Nous rejetons le principe d'une position radicalement anti-vériconditionnelle comme celle d'Anscombe & Ducrot, bien qu'elle mérite d'être étudiée pour sa valeur heuristique (nous renvoyons à Iten (2000) et van Eemeren & Houtlosser (draft) pour une discussion). Pour ces raisons, ces approches ne seront pas développées ici.

notion de *dissonance cognitive*, que l'on doit à Festinger (1957). Des chercheurs tels que O'Keefe (1990 et 2002), Cialdini (1987 et 2004), Joule et Beauvois (1998 et 2002), ou encore Guéguen (2002) ont intégré cette notion de *dissonance cognitive* pour fournir des descriptions des phénomènes de manipulation. Pour autant, l'aspect linguistique qui constitue le cœur de notre problématique est absent de cette recherche. Leurs conclusions seront d'utilité dans notre programme, mais nous nous efforcerons de donner un éclairage davantage cognitif et pragmatique de ces mécanismes, dans une tentative d'intégration au paradigme pertinentiste. Notre méthodologie n'est de ce fait pas compatible avec celle des approches psychosociales ; leur conception de la manipulation comme type ou genre de discours va à l'encontre de la nôtre, qui usera d'outils plus formels pour décrire un usage particulier du langage naturel.

#### **2.4 Les approches en pragmatique cognitive**

Peu de travaux traitent de cas de communication asymétrique dans la tradition cognitive de l'étude du langage, issue des recherches de Fodor, Katz et Chomsky. Malgré tout, les références disponibles permettent de formuler des hypothèses prometteuses pour notre programme.

Johnson, Grazioli, Jamal & Berryman (2001) ont mené des expériences portant sur les mécanismes de détection de tromperie (*deception-detection*), prenant appui sur les bases de la notion d'intention, telles qu'elles ont notamment été développées par Dennett (1989). Il ressort que les hypothèses qu'un destinataire peut formuler sur les buts et les intérêts d'un locuteur peuvent, en cas de découverte d'inconsistances avec l'interprétation obtenue, mener à la détection de l'intention manipulatoire. Pour être efficace, un manipulateur doit donc masquer au mieux le décalage entre ses croyances et celles qu'il rend manifestes. Ce type d'analyse s'insère dans notre recherche, étant donné qu'il postule dès le départ cette notion d'asymétrie, relative à la dichotomie croyances entretenues / croyances communiquées. Nous suggérerons que la détection de la manipulation peut passer par l'identification, par le destinataire, des processus mis en œuvre pour dissimuler cette dichotomie.

Quelques références pragmatiques sont consacrées à la notion d'*emploi impropre de concepts* (*misuse of concepts*) (voir Allott (sous presse), Allott & Rubio Fernandez 2002, Blass 2002 et Carston 2002). Ce sont pratiquement les seules références disponibles dans ce paradigme.

Chomsky (1989) introduit la notion de « profit persuasif » (*utility of interpretation*) pour montrer comment un locuteur parvient, par des moyens logiquement inconsistants avec le noyau conceptuel dénoté par l'expression linguistique, à convaincre son auditoire. Cette recherche, résumée dans la publication de Herman & Chomsky (1988), reste toutefois scientifiquement peu élaborée. Pour autant, nous y référerons pour des observations concrètes de phénomènes relatifs à notre problématique.

Un dernier groupe de travaux relevant des sciences cognitives doit être évoqué. Manktelow & Over (1990) explorent les liens entre manipulation et processus inférentiels, Sperber (1982, 1985, 1997) et Girotto *et al* (2001) traitent de la communication « couverte » (*covert*) et des liens entre la rationalité idéale (selon la logique formelle) et la rationalité humaine effective. Taillard (2002) quant à elle s'intéresse à la persuasion dans le domaine du marketing et au repérage des intentions informative et manipulatoire, tout comme Blass (sous presse). Le point commun de ces travaux est l'idée qu'une propriété de non-coopération, présente dans le discours du locuteur, mais idéalement indécélable, parasite l'interprétation pour engendrer des résultats qui ne devraient normalement pas être attendus. A ce titre, la recherche citée sera directement exploitable dans notre programme.

### **3. Cadre, méthodologie et hypothèses**

#### **3.1 Cadre théorique et approches envisagées**

Le cadre théorique de notre travail repose sur trois domaines. Il s'agit de la pragma-sémantique (dans laquelle nous incluons la pragmatique procédurale), de l'argumentation, et des sciences cognitives. Nous adopterons comme cadre principal le paradigme de Sperber & Wilson et jugerons l'opérabilité des autres domaines dans celui-ci.

### 3.1.1 La théorie de la pertinence

L'une des hypothèses centrales de la théorie de la pertinence (Sperber & Wilson 1989, puis 1995) est que le sens égale la compréhension, et que c'est en étudiant la récupération du sens que les enjeux majeurs du discours sont mis en lumière. Cette théorie mécaniste cognitive de l'interprétation postule que la compréhension est construite sur la base d'un matériau linguistique qui sous-détermine le sens. C'est la contextualisation d'énoncés, par des processus inférentiels faisant intervenir des hypothèses explicites et implicites, qui permet au destinataire de faire une hypothèse plausible sur le vouloir-dire du locuteur. On dérive d'abord la forme logique<sup>4</sup> (qui est une suite articulée de concepts) d'un énoncé, puis on la désambiguïse par assignation de référents et on l'enrichit pour aboutir à une forme propositionnelle. La forme propositionnelle obtenue sert de base pour dériver les implicatures, avec tous les risques que cela comporte, étant donné qu'elles ont un degré de plausibilité moindre dans la mesure où elles sont déduites en partie sur la base d'hypothèses contextuelles (non explicites).

La théorie de la pertinence se fonde sur un principe d'économie ; l'esprit, selon Sperber et Wilson, est mû par un *principe de pertinence*. Plus un énoncé demande d'efforts de traitement dans la récupération de son sens, moins il sera pertinent, et plus l'interprétation, telle que le locuteur la souhaite, sera compromise. Corollairement, plus un énoncé produira d'effets cognitifs, plus il sera pertinent. L'interprétation – automatique – du langage naturel est donc dans cette optique une question de recherche d'équilibre entre le coût consenti et le bénéfice attendu lors du traitement de l'information.

La théorie de la pertinence est plus qu'une théorie de l'interprétation, c'est une théorie générale de la communication humaine. En développant le modèle de l'interprétation de Sperber & Wilson, on trouve une théorie de la production, qui fonctionne selon les mêmes principes. Le locuteur fait des hypothèses sur les hypothèses que son destinataire peut entretenir à l'égard de ses propres intentions – à lui, locuteur – en matière de communication, et cette capacité métareprésentationnelle est une condition pour que le locuteur façonne son stimulus de manière à être compris comme il le souhaite.

Un dernier point motive notre choix de la théorie de la pertinence comme cadre théorique : tout en permettant de développer des analyses proprement linguistiques, elle est assortie d'un modèle théorique du fonctionnement de l'esprit – d'où son appartenance au paradigme de la pragmatique cognitive – ; notre programme prévoit ces deux orientations (linguistique et cognitive) dans son développement.

### 3.1.2 Pragmatique procédurale et conjectures libres

Nous inscrirons notre recherche dans le cadre général de la pragmatique procédurale (Saussure 2003 et sous presse *a*). Reposant sur le programme pertinentiste, la pragmatique procédurale « cherche à rendre compte de l'interprétation sémantique et pragmatique par l'idée que l'interprétation est un calcul (ou une activité de raisonnement) automatique, qui se réalise en fonction d'instructions, dont certaines sont codées par des expressions particulières (dites 'procédurales') ». Partant du constat que l'interprétation ne peut se limiter à un décodage littéral de l'information explicitement communiquée, ce type de recherche vise à décrire avec des outils formels (empruntés à l'algorithmique) deux volets de l'interprétation. Il s'agit de montrer d'une part quelles sont les instructions fournies par les éléments proprement linguistiques d'un segment, et d'autre part de caractériser la part d'opérations déterminées par l'esprit, qui contextualise l'énoncé en cours pour en tirer un sens cohérent. Pour ce faire, une méthodologie procédurale s'appuie sur une conception dynamique de l'interprétation du discours – lui-même conçu comme phénomène dynamique<sup>5</sup> – qui suppose des étapes dont les *outputs* sont interdépendants.

---

<sup>4</sup> Produite par le module linguistique (syntaxique) de l'esprit.

<sup>5</sup> Le discours est conçu comme une séquence d'énoncés qui s'interprètent les uns après les autres de façon dynamique ; chaque énoncé traité opère des changements dans l'environnement cognitif du destinataire en lui rendant manifestes les hypothèses dérivées petit à petit, et, par la même occasion, en leur permettant de devenir à leur tour des prémisses pour la suite du traitement inférentiel.

En suivant les principes fondamentaux de la théorie de la pertinence, la pragmatique procédurale approfondit l'étude de l'interprétation avec un aspect novateur lié à la notion d'implicature. Saussure suggère que les processus cognitifs d'interprétation (dérivations de la forme logique, de la forme propositionnelle, d'explicatures et d'implicatures) se développent *en parallèle*. Il faut de la sorte admettre qu'il existe différents niveaux abstraits de compréhension qui sont sollicités non pas les uns après les autres, mais plutôt simultanément. Le développement ne s'arrête toutefois pas à ce stade. L'hypothèse de Saussure est que le traitement inférentiel est un processus continu d'arrière-plan qui ne s'arrête pas forcément après la construction d'une interprétation satisfaisant le principe de pertinence, et que chaque hypothèse formulée en cours de traitement est en mesure de devenir une prémisse pour la suite du traitement de l'information ; il s'intéresse en particulier au cas des conclusions dérivées lorsqu'il n'y a plus aucune prémisse explicite sur laquelle se baser pour mener à terme un calcul interprétatif. Ces conclusions, distinctes des implicatures puisqu'elles ne prennent aucune donnée explicite pour prémisse et qu'elles servent un autre but que la récupération de l'intention informative du locuteur, Saussure propose de les nommer *conjectures libres*. De ce point de vue et selon le principe de Théophraste<sup>6</sup>, la *conjecture libre* est peu fiable, mais peut compléter la récupération de l'intention informative du locuteur. Elle correspond à une proposition portant sur les états mentaux ou les intentions que le destinataire se représente au sujet du locuteur, par exemple dans le cadre d'une évaluation critique de certains propos.

L'opérabilité de cette notion est très forte en regard de la thèse envisagée. L'intention manipulatoire ne devant pas être découverte – sans quoi la manipulation aurait de fortes chances d'échouer – le manipulateur doit tenter de bloquer les mécanismes déclenchant la dérivation de *conjectures libres* au sujet de ses propres intentions et motivations. Nous concevons ces mécanismes de blocage comme des stratégies destinées à parasiter l'esprit critique d'un auditoire.

### 3.1.3 Les théories de l'argumentation

Nous prendrons appui sur la tradition pragma-dialectique de l'école néerlandaise, développée par van Eemeren & Grootendorst (2004), pour décrire la dimension argumentative du discours, qui peut être exploitée dans la communication non-coopérative (par exemple en présentant comme valide un raisonnement qui ne l'est pas). Cette théorie de l'argumentation (*Argumentation Theory*, ou *AT*) est bipartite, en tant qu'elle considère l'argumentation à la fois comme moyen dialectique de fournir des justifications du point de vue que le locuteur veut faire partager (en ce sens, l'argumentation est un processus), et comme moyen d'évaluer l'acceptabilité de propositions articulées entre elles (c'est donc également un produit). La pragma-dialectique est la version contemporaine de la rhétorique.

Cette théorie, à la fois descriptive et normative, conçoit l'argumentation comme un acte de langage complexe, dans la tradition searlienne. Son but est de contribuer à la résolution d'un conflit entre points de vue antagonistes. Elle sert ainsi à la fois à justifier (ou réfuter) un point de vue ou à entraîner un esprit critique raisonnable à accepter (ou réfuter) un point de vue. L'aspect descriptif de la définition réside dans sa conception de l'argumentation comme un acte de langage assorti de propriétés pragmatiques. L'aspect normatif de celle-ci tient à la nécessité d'un esprit critique raisonnable capable d'évaluer un contenu comme conforme ou non à des règles partagées. Ces deux volets, complémentaires, font le pont entre instance de production et instance de compréhension.

Le programme pragma-dialectique s'articule sur plusieurs niveaux. En ce qui concerne le modèle idéal de la discussion critique, l'argumentation se décompose en un nombre fini d'étapes, plus ou moins obligatoires, censées mener à la résolution du conflit. Du point de vue de sa réalisation, l'approche pragma-dialectique astreint la conduite de l'argumentation à des règles correspondant à des mouvements pragmatiques qui complètent des opérations logiques. Van Eemeren & Grootendorst envisagent également les cas déviants d'argumentation en dressant une liste de sophismes (*fallacies*)

---

<sup>6</sup> Le degré de fiabilité d'une conclusion est équivalent au degré de fiabilité de la prémisse la moins fiable.

formels et informels. L'examen de violations cachées leur permet de rendre compte des réalisations non-coopératives de l'argumentation, et nous sera utile à ce titre.

La pragma-dialectique se fonde cependant sur certains présupposés que nous ne partageons pas, notamment dans sa conception des actes de langage (pour une discussion détaillée, voir Sperber & Wilson 1995) et dans son rejet des approches logiques formelles, qu'elle juge non-opératoires pour décrire le comportement quotidien des individus. En ce sens, elle rejoint les approches psychosociales de la communication. Néanmoins, nous avons des raisons de penser qu'un hébergement pertinentiste de la pragma-dialectique reste possible : à partir du moment où l'argumentation suppose des mouvements pragmatiques successifs, elle est à nos yeux descriptible en termes de procédure, dans la perspective de la pragmatique procédurale.

L'école anglo-saxonne, représentée par Walton (1995 et 2003), se centre sur la notion de fallacie (ou sophisme) pour traiter de la communication asymétrique. La fallacie est considérée comme un changement « illicite » d'un type de dialogue vers un autre (par exemple *négociation*, *discussion critique*, *querelle*, etc.), en tant qu'elle correspond à un mouvement argumentatif qui est une violation gricéenne dans un sens non-standard. Cette approche conçoit la communication asymétrique comme un type de discours, alors que nous la concevons comme un usage particulier du langage naturel, raison pour laquelle nous ne tirerons de cette théorie qu'un parti heuristique.

### 3.1.4 Les sciences cognitives et la pragmatique expérimentale

Pour aborder l'interface entre processus interprétatif et processus de fixation de croyances, nous exploiterons enfin la recherche en sciences cognitives et en pragmatique expérimentale, telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui par des équipes dirigées par Sperber et Noveck (respectivement à l'Institut Jean Nicod (Paris) et à l'Institut des Sciences Cognitives (Lyon)), pour ses apports concernant la fixation de croyances. Nous aurons également recours à la notion de *dissonance cognitive* qui fait l'objet de travaux remontant aux années 1950 (Festinger 1957). L'idée, déjà reprise dans la théorie de l'*engagement* (cf. 2.3, *supra*), est que nos actes entretiennent des liens de consistance avec nos croyances, et qu'il est parfois moins coûteux d'ajuster notre système de croyances aux actes que nous avons déjà produits, plutôt que de résoudre le conflit par la reconnaissance d'une erreur.

S'il est bien évident que la manipulation opère par le discours, il faut également admettre qu'elle agit sur le système de croyances du destinataire. L'hypothèse générale selon laquelle notre conduite est guidée par un système de croyances constitué d'hypothèses que nous entretenons avec plus ou moins de force (cf. Sperber & Wilson 1995) réside au cœur de la question. Il est par conséquent crucial d'examiner les rapports entre formes linguistiques, contexte, interprétation et croyances.

Nous formulerons l'hypothèse qu'un individu peut être manipulé par différents moyens ; nous postulerons que l'émotion, la rationalité, les relations entre interlocuteurs (la liste demeure ouverte à ce stade) contribuent à modifier les conditions cognitives dans lesquelles ce traitement est opéré. La recherche en sciences cognitives et en pragmatique expérimentale est par conséquent essentielle au développement de notre modèle.

### 3.2 Méthodologie, hypothèses préliminaires et programme de recherche

L'épistémologie que nous pratiquons est hypothétique-déductive et de type mécaniste et naturaliste. Notre méthodologie, inspirée de la méthode qualitative classique d'analyse en sémantique et philosophie du langage, relève de la théorie des modèles (*model-theoretic approach*). L'idée sous-jacente à ce type de démarche est que le fait de modéliser des processus cognitifs en explicitant leurs étapes sans recours à l'intuition revient à expliquer ces processus. Une telle démarche suppose un réductionnisme contrôlé, mais prévoit également une discussion des limites du cadre théorique mis en avant. Par ailleurs, son caractère formel, couplé à des observations de type micro-, évite une transdisciplinarité produisant des descriptions de type *holiste*, ce qui unifiera notre recherche. Le type



de transdisciplinarité que nous pratiquons repose quant à lui sur l'interface entre modèles de même famille.

Les principes généraux postulés pour décrire la communication non-coopérative sont les principes fondateurs de la théorie de la pertinence : principe de pertinence, principe de rationalité déductive non démonstrative, principe de risque, principe procédural, principe de la découverte des intentions. Le garant empirique de notre étude est l'intuition linguistique, dans le sens chomskyen du terme (en particulier dans son extension interprétative), ce qui autorise à travailler sur des exemples imaginaires, pris dans des contextualisations imaginaires pour éclairer des faits cognitifs. Cela converge également avec l'examen d'exemples de corpus, le caractère attesté ou non n'étant pas pertinent. Nous utiliserons un corpus issu des propagandes totalitaires du XXe siècle à des fins illustratives, corpus consensuellement manipulateur ou non-coopératif, aujourd'hui bien documenté par le travail d'historiens, de politologues ou de sociologues.

Notre première hypothèse de travail, fondamentale, est que la communication non-coopérative est un phénomène intentionnel. Nous considérons la communication non-coopérative comme le fruit d'une instance cognitive de production, ce qui permet de l'envisager dans des rapports de cause à effet, et donc comme un objet d'étude possible. Nous pourrions ainsi expliquer son fonctionnement, identifier ses conditions de réalisation et examiner les paramètres qui l'influencent.

Chaque énoncé, en tant que stimulus ostensif, est produit de façon intentionnelle, ce qui rend son producteur responsable des inférences qu'on peut en tirer (nous ne traiterons pas des cas de communication ratée où le destinataire ne formule pas les bonnes hypothèses au sujet des intentions informative et communicative). Selon Sperber & Wilson, la responsabilité du locuteur est engagée seulement sur les contenus explicites ; nous pensons au contraire qu'elle est également engagée sur les contenus implicites, quoique à un degré différent, et variable selon les cas. Le locuteur doit lui-même faire des hypothèses sur les interprétations auxquelles son énoncé peut donner lieu pour communiquer efficacement. A ce titre, si lui-même n'annule pas d'une façon ou d'une autre les implicatures qui peuvent être déclenchées, on peut déduire le fait qu'il les assume. Le locuteur s'efforce de contrôler l'activité mentale du destinataire en ce qui concerne la déduction d'implicatures ; ce contrôle est difficile car il s'agit d'influencer la prise de risque consentie par le destinataire dans son calcul interprétatif. La nécessité de ce contrôle se traduit par la nécessité d'annuler des implicatures autrement plausibles. Or s'il y a contrôle, il y a non seulement intentionnalité au sens général, mais également une part réflexive de cette intentionnalité (qui n'existe pas chez le destinataire lui-même). Remarquons en outre que comme nous postulons que la communication non-coopérative est un usage particulier du langage naturel, il partage la propriété intentionnelle de tout stimulus ostensif-inférentiel employé à des fins communicationnelles.

Afin d'asseoir notre hypothèse de base, considérons l'hypothèse alternative : si nous admettions que la manipulation est une sorte de conséquence non-intentionnelle d'un acte de communication, nous serions en face d'un postulat impossible, échappant aux causalités en vertu de son caractère fortuit et imprévisible. Si nous résumions l'effet manipulateur à un effet accidentel et hasardeux de la communication, sa manifestation surviendrait aléatoirement, sans conditions identifiables de réalisation. Du cas particulier de la manipulation, nous tirons l'hypothèse générale identique sur la communication non-coopérative.

### **3.2.1 Définition de travail sur la manipulation**

La manipulation étant le cas typique de la communication non-coopérative, c'est sur celui-ci que nous concentrons notre étude. La littérature existante fournit quelques points de départ permettant de circonscrire le phénomène. Quatre aspects fondamentaux de la manipulation ressortent des recherches de Rigotti (2005) et de Saussure (2005).

- 1) Il y a de bonnes raisons de penser qu'une manipulation efficace engendre une « altération de la vision du monde (physique aussi bien que social – ou humain –, effectif aussi bien que virtuel) présente dans l'esprit du destinataire » (Rigotti sous presse). L'individu manipulé

entretient au sujet du monde des hypothèses défectueuses, indues – dans une mesure qu’il faudra préciser –, qu’il n’entreprendrait pas dans des circonstances normales de communication. On fera notamment l’hypothèse que ces propositions sont défectueuses parce qu’elles font partie de l’un des trois cas de figure suivants : a) P est fautive (qu’elle soit communiquée explicitement ou implicitement), b) P est vraie ou fautive et entre dans une argumentation fallacieuse, c) la valeur de vérité de P est indéterminable car P porte sur un état de fait désirable et P entre en contradiction avec des propositions alternatives présentes dans l’environnement cognitif du destinataire.

- 2) La manipulation implique que l’individu manipulé poursuive les intérêts du manipulateur tout en croyant qu’il satisfait ses propres intérêts. Les approches psychosociales considèrent que ce comportement est généralement néfaste pour le destinataire car il suppose un abus de la part du locuteur. La question de savoir si les intérêts du destinataire sont mis à mal reste cependant à débattre ; pourrait-on en effet imaginer une coïncidence entre les intérêts du locuteur et du destinataire, tout en ayant affaire à un cas de communication non-coopérative ? Prenons par exemple<sup>7</sup> le cas d’un locuteur qui convainc un destinataire souffrant de cancer de suivre un traitement qu’il sait efficace, tout en sachant que le destinataire a une phobie des piqûres. Si le locuteur parvient à le convaincre en omettant certaines informations pertinentes (par exemple le fait que le traitement est à base d’injections), on peut parler à la fois de communication non-sincère et de coïncidence des intérêts des interlocuteurs (en l’occurrence, la guérison ou tout au moins l’amélioration de l’état de santé de destinataire). Il faut donc rester prudent ; ce qui importe dans notre caractérisation, c’est non pas que la manipulation aille à l’encontre des intérêts du destinataire, mais plutôt le fait qu’elle serve les intérêts du locuteur, indépendamment de ceux de son interlocuteur.
- 3) La manipulation a une propriété de dissimulation : pour qu’un individu soit manipulé efficacement, il ne faut pas qu’il sache qu’il est manipulé. Dans le cas contraire, la manipulation échoue nécessairement, puisque la non-coopération du locuteur devient manifeste. C’est l’un des corollaires du fait qu’un individu manipulé croie poursuivre ses propres intérêts alors qu’il sert ceux du manipulateur. Nous adhérons donc à l’hypothèse, assez évidente, que l’individu manipulé n’a pas conscience de l’avoir été, tout en sachant qu’un niveau de granularité suffisant nécessite une discussion élaborée de ce point.
- 4) La manipulation opère sur deux plans, celui des processus d’interprétation et celui des circonstances dans lesquelles ces processus ont lieu. Nous reviendrons sur cette distinction lorsque nous traiterons des stratégies manipulatoires locales et globales (cf. *infra*, 3.2.4).

### 3.2.2 Argumentation, persuasion, manipulation

Il nous semble essentiel de traiter de la différence entre argumentation, persuasion et manipulation, et de leur statut, en tant qu’elles sont des usages particuliers du langage naturel. Le point de départ de notre réflexion est le suivant.

Pour cerner une définition de la communication, nous formaliserons la conception de Sperber et Wilson comme suit, à la suite de Saussure (sous presse *b*) :

$$(1) \quad \exists B(X) : (\lambda P \in CE(X)) \in CE(Y)$$

Un locuteur, en produisant un stimulus ostensif dirigé vers quelqu’un, communique par la même occasion qu’il a l’intention de communiquer avec cette personne. C’est ce que Sperber et Wilson nomment l’*intention communicative*, et qui sous-tend tout acte de communication. Dire qu’un locuteur X communique un contenu à un destinataire Y correspond à dire que X a un but B qui est satisfait lorsque un ensemble  $\lambda P$  d’hypothèses appartenant à l’environnement cognitif du locuteur X est rendu manifeste à l’environnement cognitif CE du destinataire Y comme faisant partie de l’environnement cognitif CE du locuteur X.

---

<sup>7</sup> Cet exemple est issu d’une communication personnelle avec Louis de Saussure.

L'argumentation, la persuasion et la manipulation ont ceci de plus spécifique que la communication en général qu'elles visent non seulement à rendre manifeste au destinataire le fait que le locuteur entretient certaines hypothèses  $\lambda P$ , mais qu'elles visent également à faire admettre ces hypothèses comme croyances intégrées à l'environnement cognitif du destinataire, tout en présupposant qu'elles ne seront pas entretenues par le destinataire sans l'application de ces stratégies particulières  $\lambda S$ .

Nous déclinons cette formulation pour chaque usage particulier de la communication. Ainsi, pour l'argumentation :

- (2)  $\exists B(X) : \lambda P$  (où  $P$  d'implausible est rendu plausible)  $\in CE(Y)$
- (3)  $B(X) \rightarrow \lambda S$  telles que  $\lambda S(\lambda P) \rightarrow \lambda P \in CE(Y)$
- (4)  $\lambda P \in CE(X)$

A savoir, il existe un but  $B$  chez le locuteur  $X$  qui est satisfait lorsqu'un ensemble  $\lambda P$  de propositions rendues plausibles appartient à l'environnement cognitif  $CE$  du destinataire  $Y$ . Par ailleurs, le but  $B$  implique un ensemble de stratégies  $\lambda S$  qui rendent  $P$  plus plausible par le déploiement d'un argumentaire capable de justifier la validité de  $\lambda P$ . Nous décrivons le fonctionnement de ces stratégies  $\lambda S$  sur des bases pragma-dialectiques.

Concernant la persuasion, nous proposons :

- (5)  $\exists B(X) : \lambda P$  (où  $P$  est rendu plausible)  $\in CE(Y)$
- (6)  $B(X) \rightarrow \lambda S$  telles que  $\lambda S(\lambda P) \rightarrow \lambda P \in CE(Y)$
- (7)  $\lambda P \in CE(X)$
- (8)  $\lambda P \notin CE(Y)$

Cette série de formules reprend l'argumentation mais ajoute des paramètres : on suppose en (8) que l'ensemble de propositions  $\lambda P$  que le locuteur  $X$  veut rendre manifestes à l'environnement cognitif  $CE$  du destinataire  $Y$  est absent de celui-ci. Rien ne sert de persuader quelqu'un qui entretient déjà les hypothèses dont on veut le persuader. A noter la nécessité d'une distinction entre l'ensemble de stratégies à l'œuvre dans l'argumentation et l'ensemble de celles qui sont déployées dans la persuasion.

Le trait distinctif de la manipulation, comme pour la communication non-coopérative en général, est le caractère non manifeste de l'intention de persuader. On peut ainsi dire (9), mais (10) semble très bizarre :

- (9) Je voudrais te persuader de venir au cinéma avec moi ce soir
- (10) \*Je voudrais te manipuler pour que tu viennes au cinéma avec moi ce soir

Pour la manipulation, nous renvoyons aux définitions de Saussure (sous presse *b*) :

- (11)  $B(X) : \lambda P$  (où  $P = \text{faux}$ )  $\in CE(Y)$
- (12)  $B(X) \rightarrow \lambda S$  tel que  $\lambda S(\lambda P) \rightarrow \lambda P \in CE(Y)$

A savoir: il existe un but  $B$ , chez le locuteur  $X$ , qui est satisfait quand un ensemble  $\lambda P$  de propositions vériconditionnellement ou vérifonctionnellement défectueuses appartient à l'environnement cognitif  $CE$  du destinataire  $Y$ ; par ailleurs,  $B$  implique un ensemble de stratégies  $\lambda S$  telles que  $\lambda S$  appliqué à  $\lambda P$  entraîne l'appartenance de  $\lambda P$  à l'environnement cognitif  $CE$  du destinataire  $Y$ . Ces deux formules supposent l'application de stratégies spécifiques qu'il nous faudra décrire.

L'avantage de cette typologie préliminaire d'usages particuliers du langage naturel réside dans le fait qu'elle permet de donner une représentation formelle de ce que sont l'argumentation, la persuasion et la manipulation, avec des critères permettant de les différencier les uns des autres.

### 3.2.3 Hiérarchisation de priorités cognitives

Notre définition de la manipulation postule l'appartenance d'hypothèses défectueuses – ou indues – à l'environnement cognitif du destinataire. Comment se fait-il que celui-ci entretienne des hypothèses incompatibles avec la réalité ou avec sa culture ? Nous postulons que le traitement inférentiel qu'un destinataire effectue lorsqu'il interprète un énoncé manipulateur est parasité ou tronqué, dans la mesure où il n'effectue vraisemblablement pas certaines opérations basiques de vérification/validation

de l'information traitée. Il semble donc que le sens critique du manipulé n'est pas sollicité ; nous suggérons que le locuteur peut être responsable du brouillage de l'esprit critique de son destinataire (ce que nous appelons pour l'instant esprit critique reçoit selon les approches cognitives les dénominations de *critical module*, *critical evaluation ability*, etc.).

Le développement de cette idée prend appui sur le principe du moindre effort de Sperber & Wilson (1995). Lorsqu'il interprète du discours, l'esprit d'un destinataire va choisir la solution la plus économique et la plus rentable de toutes les opérations cognitives dont il dispose pour traiter l'information. Parmi ces solutions, nous faisons l'hypothèse cognitive que l'esprit du destinataire dispose d'un certain nombre de « façons de fonctionner » : a) exercice du jugement critique, qui permet de s'interroger sur les motivations du locuteur (en particulier les processus de dérivation de *conjectures libres*) ainsi que sur la validité logique de l'énoncé traité, b) comportement « émotionnel », qui engendre un traitement peut-être moins coûteux en termes d'effort, c) fonctionnement « religieux » de fixation de croyances par des mécanismes similaires à ceux qui interviennent dans l'établissement de la foi, d) production d'une réponse adaptée à la résolution d'une situation de trouble, e) production d'une réponse appropriée aux exigences de l'intention informative récupérée (par exemple quand le discours traité est présumé peu pertinent, le traitement de l'information est superficiel). Nous appellerons *registres cognitifs* ces différents modes de fonctionnement de l'esprit humain qui influencent la fixation de croyances et la mise à jour du système de croyances de l'individu.

L'exercice du jugement critique, en particulier, entre en jeu lorsque l'*output* de celui-ci promet des effets suffisamment pertinents pour qu'il vaille la peine d'être exercé. Tel est notamment le cas lorsqu'un individu soupçonne des intentions non-coopératives chez son interlocuteur : une évaluation critique des énoncés produira dans ce cas des effets pertinents en regard de cette hypothèse. Mais ce processus suppose d'importants efforts cognitifs, et seule une présomption élevée de pertinence – dans l'exemple de communication non-coopérative, une hypothèse sur la non-sincérité du locuteur – le rendra rentable. De tous les *registres cognitifs* dont dispose l'esprit pour tester, accepter et entretenir des hypothèses, c'est donc le jugement critique du destinataire que le manipulateur a tout intérêt à tenter de perturber. Dans l'intérêt de celui-ci, *il ne faut donc pas que le destinataire mène à terme certaines opérations de validation et/ou vérification, ou alors il faut que celles-ci deviennent moins prioritaires que d'autres.*

C'est dans cette perspective que nous parlerons de *hiérarchisation de priorités cognitives*, et de la possibilité du manipulateur d'exploiter cette hiérarchisation chez le destinataire. Il faudra déterminer, dans un usage non-coopératif de discours, sous quelles conditions l'esprit d'un destinataire est amené à emprunter un *registre cognitif* plutôt qu'un autre. Nous suggérons que ces *registres cognitifs* peuvent être déclenchés par des formes linguistiques particulières, fruits d'un stimulus ostensif-inférentiel du locuteur.

### 3.2.4 Stratégies manipulatoires

Il s'agit ici de traiter la dimension opératoire de la communication non-coopérative, dans le prolongement de notre étude de la manipulation dans les discours péronistes (Oswald, non publié). Nous décrirons plusieurs stratégies, en adaptant la classification de Saussure (sous presse *b*) à titre de point de départ, selon un critère relatif au champ d'action de la stratégie : nous postulons qu'un manipulateur peut agir soit sur les processus interprétatifs mis en œuvre par le destinataire, soit sur les conditions dans lesquelles ce traitement inférentiel est mené à terme pour déduire une interprétation pertinente. Saussure propose de différencier ainsi les stratégies *locales* (linguistiques ou non-linguistiques) des stratégies *globales* (linguistiques ou non-linguistiques).

#### 3.2.4.1 Stratégies locales

Les stratégies locales opèrent directement sur les processus d'interprétation des énoncés individuels, de façon locale, c'est-à-dire *online*, dans le déroulement des processus interprétatifs. Il s'agit de

mécanismes destinés à orienter l'interprétation que le destinataire tire d'un énoncé. C'est à ce niveau que seront communiquées les hypothèses qui devraient normalement être rejetées dans des cas de communication coopérative. Les principales stratégies *linguistiques* locales identifiées par Saussure sont le *vague*, l'*assertion présuppositionnelle*, l'*emploi impropre de concepts*, la *production de sophismes* et le *discours pseudo-religieux*. Les stratégies non-linguistiques locales accompagnent quant à elles la production du discours. Ce sont des mécanismes liés à l'attitude générale du locuteur, aux propriétés prosodiques de son stimulus, ainsi qu'au déclenchement de réactions émotionnelles, à l'opposé d'un traitement rationnel de l'information.

Saussure (sous presse *b*) intègre les stratégies linguistiques locales dans son schéma *trouble-et-résolution*, dispositif sous-jacent à la manipulation. L'idée est qu'un manipulateur peut, par exemple par l'utilisation d'un *discours vague*, induire un trouble cognitif chez son destinataire, trouble dont la résolution devient cognitivement prioritaire. Par la suite, des stratégies linguistiques locales de manipulation comme l'argumentation fallacieuse et d'autres procédés faisant intervenir une simplification abusive peuvent être déployés pour fournir une réponse apparemment appropriée au trouble induit, d'où la satisfaction cognitive de la résolution.

Un certain nombre de ces stratégies sont documentées, ainsi l'*emploi impropre de concepts* (Allott sous presse), ou les *sophismes* (outre la rhétorique classique d'Aristote, on renvoie aux modèles contemporains de la théorie de l'argumentation, cf. van Eemeren & Grootendorst 1992 et 2004, Walton 1995 et 2003, voir point 3.1.3 *supra*). La liste de ces mécanismes demeure ouverte à ce stade, et sera complétée en partie sur la base de certains travaux présentés dans l'état de l'art (voir point 2).

#### 3.2.4.2 Stratégies globales

Les stratégies globales (linguistiques et non-linguistiques) construisent des conditions générales favorables à l'obtention d'un consentement sincère de la part du destinataire. Nous développons deux hypothèses à ce sujet. La première traite en particulier des stratégies globales linguistiques, et elle comporte deux volets : il s'agit de la capacité d'un manipulateur d'amener son destinataire à ne pas solliciter ou à rendre moins prioritaire le *registre cognitif critique*.

- 1) Si ce *registre cognitif critique* n'est pas actif, c'est soit parce qu'il n'est pas envisagé par l'esprit comme pertinent à cet instant, soit parce qu'il est moins prioritaire que d'autres opérations cognitives au même instant. Nous nous efforcerons de montrer que des stratégies globales non-linguistiques de manipulation (telles que la *construction d'image* et la *pression sociale*) sont déployées pour obtenir un tel effet. Prenons par exemple le cas de la *construction d'image*. Une hypothèse psychologique de départ veut que nous fassions confiance aux personnes que nous connaissons, ou aux personnes que nous considérons compétentes et bienveillantes envers nous. Un patient n'a *a priori* pas de raisons de pratiquer une analyse chimique de la composition du médicament que son médecin lui a prescrit pour déterminer s'il s'agit véritablement d'un produit censé le guérir ou améliorer son état de santé. De même, un enfant ne va pas systématiquement mettre en doute les recommandations de ses parents, précisément parce qu'il leur fait confiance. En termes pertinentistes, nous pourrions traduire cette idée par l'hypothèse que l'esprit juge non pertinent en termes de coûts de traitement de procéder à un examen critique des propos traités. Nous postulerons que ces opérations de validation et/ou vérification sont déléguées à un locuteur considéré comme compétent et bienveillant, par mesure d'économie cognitive et en vertu de la confiance qui lie les interlocuteurs. Un manipulateur peut en ce sens tenter de fournir par différents moyens à l'esprit du destinataire des raisons suffisantes pour délaissier le *registre cognitif critique*. Ce genre d'explication s'applique au cas de figure où celui-ci n'est tout simplement pas sollicité. Cette présomption de bienveillance et de compétence est propre à constituer des hypothèses d'arrière-plan, situationnelles, globales, qui auront des effets directement favorisants pour l'intégration par le destinataire des croyances souhaitées par un locuteur non-coopératif.

- 2) Dans d'autres cas, le *registre cognitif critique* est rendu moins prioritaire par rapports à d'autres opérations cognitives plus urgentes. Pour aborder ce point, nous reviendrons sur la notion de *hiérarchisation des opérations cognitives*, et postulons que la sélection de tel ou tel registre est fonction de la priorité résultant de l'énoncé traité et de sa contextualisation.

La deuxième hypothèse au sujet des stratégies globales linguistiques explique comment des formes linguistiques spécifiques contribuent à l'établissement d'un contexte *ad hoc* susceptible de remplacer les représentations habituelles du monde d'un destinataire par des représentations inconsistantes ou incomplètes, mais tenues pour exactes par celui-ci.

Les stratégies globales non-linguistiques, quant à elles, sont déployées pour façonner l'environnement cognitif du destinataire de manière à ce qu'il dispose de représentations biaisées de la réalité lorsqu'il traitera le discours. Parmi ces stratégies, on trouve la *diffusion et répétition de concepts fortement connotés*, la *généralisation d'une nouvelle terminologie*, l'*élimination systématique de certains items lexicaux universels*, les *analogies trompeuses ou non motivées*, les *acronymes, abréviations* et autres *chiffres statistiques*, le fait de *renommer l'environnement quotidien*. Ces stratégies partagent également la propriété de permettre l'établissement d'un contexte *ad hoc* pour le discours manipulateur (par une mise à jour du système de croyances), afin d'éliminer toute inconsistance entre système de croyances et hypothèses dérivées sur la base d'une communication non-coopérative. La généralisation d'hypothèses nouvelles au sujet du monde vise à les rendre acceptables, voire normales, dans l'environnement cognitif d'un individu. Par conséquent, l'univers de référence de celui-ci est tronqué, envahi par de nouvelles représentations.

#### 4. Conclusion

L'élaboration d'un modèle pragmatique de la communication non-coopérative passe donc à notre sens par le développement d'une interface procédurale entre langage et cognition ; au terme de notre étude, nous aurons expliqué comment, dans un cas de manipulation, segments linguistiques et informations contextuelles influencent le système de croyances d'un individu. Nous aurons en particulier montré qu'un locuteur peut délibérément façonner son message pour qu'il déclenche un certain type de comportement cognitif plutôt qu'un autre.

Il reste à noter qu'afin de confirmer expérimentalement nos hypothèses, nous nous réservons la possibilité de développer une collaboration avec l'Institut des Sciences Cognitives de Lyon. Les principes de la théorie de la pertinence ont déjà fait l'objet de protocoles expérimentaux dans ses laboratoires (Van der Henst & Sperber 2004).

## Références

- Adam, J.-M. & Bonhomme, M. (1997), *L'argumentation publicitaire : rhétorique de l'éloge et de la persuasion*, Nathan, Paris.
- Allott, N. & Rubio Fernandez, P. (2002), "This paper fills a much-needed gap", in P. Afuta, A. El Ghali & F. Toussnel (eds), *Actes de l'Atelier des doctorants en linguistique 2002* (Université Paris 7).
- Allott, N. (sous presse), "The role of misused concepts in manufacturing consent: a cognitive account", in L. de Saussure & P. Schulz (eds.), *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind*, John Benjamins, Amsterdam – Philadelphia.
- Anscombe, J.-C. & Ducrot, O. (1983), *L'argumentation dans la langue*, Pierre Mardaga, Bruxelles.
- Baron-Cohen, S. (1995), *Mindblindness: An Essay on Autism and Theory of Mind*, MIT Press, Cambridge.
- Barth, E. M. & Krabbe, E. C. W. (1982), *From Axiom to Dialogue. A Philosophical Study of Logics and Argumentation*. Walter De Gruyter, Berlin – New-York.
- Bellenger, L. (1996), *La persuasion*, PUF, Paris.
- Berning, C. (1964), *Vom Abstammungsnachweis zum Zuchtwort: Vokabular des Nationalsozialismus*, De Gruyter, Berlin.
- Betz, W. (1955), "The National-Socialist Vocabulary", in M. Baumont, J. Fried & E. Vermeil (eds), *The Third Reich*, Praeger, New York, 784-796.
- Blass, R. (sous presse), "Manipulation in the Speeches and Writings of Hitler and the NSDAP from a Relevance Theoretic Point of View", in L. de Saussure & P. Schulz (eds.), *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind*, John Benjamins, Amsterdam – Philadelphia.
- Bork, S. (1970), *Missbrauch der Sprache: Tendenzen nationalsozialistischer Sprachregelung*, Francke, München.
- Buller, D.B. and Burgoon, J.K. (1994), "Deception: Strategic and non-strategic communication". In J.A. Daley and J.M. Wiemann (eds), *Strategic interpersonal communication*, 191-223. Hillsdale, NJ:Lawrence Erlbaum.
- Carston, R. (2002), *Thoughts and Utterances*, Blackwell, Oxford.
- Chilton, P. (2004), *Analysing Political Discourse*, Routledge, London – New-York.
- Chomsky, N. (1989), *Necessary Illusions: Thought Control in Democratic Societies*, South End Press, Boston.
- Cialdini, R. (2004), *Influence et manipulation*, First Editions, Paris.
- Dascal, M. (2003), *Interpretation and Understanding*, Benjamins, Amsterdam.
- Dascal, M. (ed), (1989), *Knowledge, Language, Ideology*, Perspectiva, São Paulo.
- Dennett, D. (1989), *The Intentional Stance*, MIT Press, Cambridge.
- Dijk, T. van. (1998), *Ideology. A Multidisciplinary Approach*, Sage, London.
- Dijk, T. van (à paraître), *Discourse and Manipulation*.
- Eemeren, F. van & Grootendorst R. (1992), *Argumentation, Communication and Fallacies. A Pragmatic-Dialectical Perspective*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale.
- Eemeren, F. van & Grootendorst, R. (2004), *A Systematic Theory of Argumentation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Eemeren, F. van & Houtlosser, P. (draft), "The study of argumentation as normative pragmatics", soumis à *Pragmatics and Cognition, special issue on "Pragmatic Interfaces"* (Ed: Louis de Saussure & Peter Schulz).
- Fairclough, N. (1989), *Language and Power*, Longman, London – New York.
- Fairclough, N. (1999), *Critical Discourse Analysis*, Longman, London.
- Festinger, L. (1957), *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, Stanford.
- Fodor, J. (1987), "Modules, frames, fridgeons, sleeping dogs and the music of the spheres", in Z. Pylyshyn (ed.), *The robot's dilemma: The frame problem in artificial intelligence*, Ablex, Norwood.
- Galasinski D. 2000. *The Language of Deception: A Discourse Analytical Study*. London, Sage.
- Giroto, V., Kemmelmeier, M., Sperber, D., & Van der Henst, J.-B. (2001), "Inept Reasoners or Pragmatic Virtuosos? Relevance and the Deontic Selection Task", *Cognition* 81, B69-B76.
- Glunk, R. (1966), "Erfolg und Misserfolg der Nationalsozialistischen Sprachlenkung", *Zeitschrift für Deutsche Sprache* 22, 57-73.
- Grice, H. P. (1975), "Logic and Conversation", in P. Cole & J. –L. Morgan (eds), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, Academic Press, New York, 41-58.
- Guéguen, N. (2002), *Psychologie de la soumission et de la manipulation*, Dunod, Paris.
- Hamblin, C.L. (1970), *Fallacies*, Methuen, Londres.

- Herman, E.S. & Chomsky, N. (1988), *Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media*, Pantheon, New York.
- Iten, C. (2000), "The relevance of Argumentation Theory", *Lingua* 110(9), 665-701.
- Jamieson, G. H. (1985), *Communication and Persuasion*, Croom Helm, London.
- Johnson, P., Grazioli, S., Jamal, K. & Berryman, G. (2001), "Detecting deception: adversarial problem solving in a low base-rate world", *Cognitive Science* 25-3, 355-392.
- Joule, R.V. & Beauvois, J.-L., (2002), *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Katz, J. J. & Fodor, J. A. (1963), "The structure of a Semantic Theory", *Language* 39, 170-210.
- Klemperer, V. (1975 [1946]), *LTI – Notizbuch Eines Philologen*, Reclam Verlag Kraus, Leipzig.
- Kripke, Saul. (1972), "Naming and necessity", In D. Davidson and G. Harman (eds), *The Semantics of Natural Language*, 253-355, D. Reidel Publishing Co, Dordrecht.
- Lakoff, G. & Turner, M. (1980), *Metaphors We Live By*, Chicago Press, London – Chicago.
- Lascarides, A. & Asher, N. (2003), *Logics of Conversation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Manktelow, K. & Over, D. (1990), *Inference and Understanding: A Philosophical and Psychological Perspective*, Routledge, London – New York.
- McCann, B., Poirier, C. (2004), *Raël : Journal d'une infiltrée*, Stanké, Paris.
- Moeschler, J. & Reboul, A. (1994), *Dictionnaire encyclopédique de pragmatique*, Seuil, Paris.
- Noveck, I. & Sperber, D. (eds), *Experimental Pragmatics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Oswald, S. (non publié), "Les discours péronistes en Argentine entre 1943 et 1955: Aspects manipulateurs propositionnels et non-propositionnels", Mémoire de Licence.
- Paechter, H. (1944), *Nazi-Deutsch: A Glossary of Contemporary German*, Ungar, New York.
- Palisson, A. (2003), *Grande enquête sur la scientologie : Une secte hors la loi*, Favre, Paris.
- Perelman, C. (1981), *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*, University of Notre Dame Press.
- Perelman, C. & Olbrechts-Tyteca, L. (1983), *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Editions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles.
- Plantin, C. (1990), *Essais sur l'argumentation*, Kimé, Paris.
- Plantin, C. (1996), *L'argumentation*, Seuil, Paris.
- Pütz, M., Neff-van Aertselaer, J. & Dijk, T. van (2004), *Communicating Ideologies: Multidisciplinary Perspectives on Language, Discourse, and Social Practice*, Peter Lang, Frankfurt.
- Récánati, F. (2000), *Oratio Obliqua, Oratio Recta*, MIT Press, Cambridge.
- Rigotti, E. (sous presse), "Towards a typology of manipulative processes", in L. de Saussure & P. Schulz (eds.), *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind*, John Benjamins, Amsterdam – Philadelphia.
- Sauer, W. (1978). *Der Sprachgebrauch von Nationalsozialisten vor 1933*, Buske, Hamburg.
- Saussure, L. de & Schulz, P. (eds.) (sous presse), *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind*, John Benjamins, Amsterdam – Philadelphia.
- Saussure, L. de (2003), *Temps et pertinence*, De Boeck-Duculot, Bruxelles.
- Saussure, L. de (sous presse a), "Pragmatique procédurale et discours", *Revue de Sémantique et Pragmatique*.
- Saussure, L. de (sous presse b), "Manipulation and Cognitive Pragmatics: Preliminary Hypotheses", in L. de Saussure & P. Schulz (eds.), *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind*, John Benjamins, Amsterdam – Philadelphia.
- Searle, J. R. (1969), *Speech Acts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Seidel, E. & Seidel-Sloty, I. (1961), *Sprachwandel im Dritten Reich*, Verlag Sprache und Literatur, Halle.
- Sperber, D. & Noveck, I. (eds) (2005), *Experimental Pragmatics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Sperber, D. & Wilson, D. (1995 [1989]), *Relevance. Communication and cognition*, 2<sup>nd</sup> edition, Blackwell, Oxford.
- Sperber, D. (1982), "Apparently irrational beliefs", In S. Lukes & M. Hollis (eds), *Rationality and Relativism*, Blackwell, Oxford, 149-180.
- Sperber, D. (1997), "Intuitive and reflective beliefs", *Mind and Language* 12: 67-83.
- Sperber, D. (ed) (2000), *Metarepresentations*. Oxford University Press, Oxford.
- Stubbs, M. (1983), *Discourse Analysis: the sociolinguistic analysis of natural language*, Blackwell, Oxford.
- Taillard, M. (2000), "Persuasive communication: the case of marketing", *UCL Working papers in linguistics* 12, 145-174.
- Toulmin, S. E. (1976), *Knowing and Acting. An Invitation to Philosophy*, Macmillan, New York.
- Van der Henst, J.-B. & Sperber, D. (2004), "Testing the cognitive and communicative principles of relevance", in I. Noveck & D. Sperber (eds), *Experimental Pragmatics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.



- Walton, D. N. (1995), "What is propaganda, and what exactly is wrong with it?", *Public Affairs Quarterly* 11(4),383-413.
- Walton, D. N. (2003), *A Pragmatic Theory of Fallacy*, The University of Alabama Press, London – Tuscaloosa.
- Weiss, G. & Wodak, R. (eds) (2003), *Critical Discourse Analysis, Theory and Interdisciplinarity*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Wilke, J. (ed) (1998), *Propaganda in the 20th Century. Contributions to its History*, Hampton, Press Cresskill.
- Yzerbyt, V. & Corneille, O. (1994), *La persuasion*, Delachaux & Nestlé, Neuchâtel.