



**HAL**  
open science

## Communication et coopération. Critique de la raison coopérative

Mawusse Kpakpo Akue Adotevi

► **To cite this version:**

Mawusse Kpakpo Akue Adotevi. Communication et coopération. Critique de la raison coopérative. EDUCOM, 2011, 1, pp.23-41. halshs-01895424

**HAL Id: halshs-01895424**

**<https://shs.hal.science/halshs-01895424>**

Submitted on 28 Oct 2018

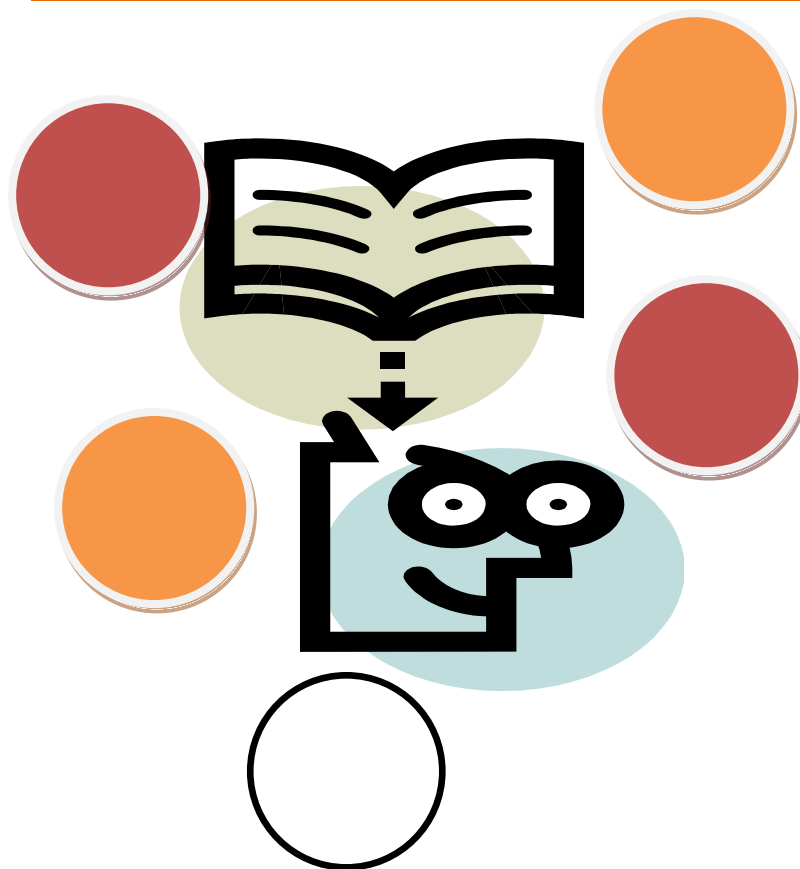
**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ISSN : 2226-1443

# EDUCOM

Revue du Centre d'Etudes et de Recherches sur les Organisations, la  
Communication et l'Education (CEROCE) de l'Université de Lomé



Numéro 001 / décembre 2011

Université de Lomé,  
Institut des Sciences de l'Information, de la Communication et des Arts (ISICA),  
BP 1515 Lomé Togo. Tél. 00 (228) 22 43 32 27 / 22 42 85 06.

© CEROCE-2011  
Tous droits réservés

## SOMMAIRE

Sommaire .....	I
Présentation du CEROCE .....	III
Normes éditoriales .....	VII
Synthèse des contributions .....	XIII
La publicité commerciale au Togo (1922-1939), <b>ASSIMA-KPATCHA Esoham</b> (Université de Lomé) .....	1
Communication et coopération. Critique de la raison coopérative, <b>AKUE ADOTEVI Mawusse Kpakpo</b> (Université de Lomé).....	23
Medias, totalité communicationnelle et vision holistique, <b>ANATE Kouméalo</b> (Université de Lomé) .....	43
Voies de communication et mobilité au Togo à l'époque pré- mandataire (1914-1922), <b>TSIGBE Koffi Nutefé</b> (Université de Lomé) .....	63
Mutations techniques et spatiales du réseau des télécommunications au Togo : des fractures territoriales à la démocratisation de la téléphonie, <b>ODJIH Komlan Emmanuel</b> (Université de Lomé) .....	97
Le phénomène des <i>bases</i> et <i>cities</i> à Sotouboua et Adjengré dans la région du centre au Togo, <b>AWESSO Atiyihwè</b> (Université de Lomé) ....	113
Organisation du travail et santé des travailleurs, <b>ATCHRIMI Tossou</b> (Université de Lomé) .....	137
L'Université de Lomé et son environnement sociétal : quelle synergie en vue d'un partenariat durable axé sur le développement ?, <b>BAKALI Toï</b> (Université de Lomé) .....	155
Pour une éducation des mœurs : le combat missionnaire contre la polygamie au Togo sous domination française, <b>NAPALA Kuwedaten</b> (Université de Kara) .....	171

## **COMMUNICATION ET COOPÉRATION**

### **Critique de la raison coopérative**

AKUE ADOTEVI Mawusse Kpakpo

Département de Philosophie/Faculté des Lettres et Sciences Humaines  
Université de Lomé

---

#### **Introduction**

Le postulat fondamental des théories pragmatiques du langage et de la communication est celui de la présomption de communication. Et elles fondent ce postulat sur le constat selon lequel les hommes communiquent toujours et ils ne peuvent pas ne pas communiquer. L'évidence de ce constat justifie, dans ces théories, une orientation particulière de l'analyse de la communication. Elle consiste à savoir comment la communication est possible. La position des théories pragmatiques de la communication, c'est que la communication est possible parce que les interlocuteurs qui s'y adonnent coopèrent. Et une telle position a vu le jour avec les analyses de Paul Grice. Ainsi, selon Grice, il en est de la communication linguistique comme d'une coopération entre des partenaires qui agissent en vue d'un objectif commun, l'entente ou l'intercompréhension. Aussi est-on passé de la présomption de communication à la présomption de coopération.

Mais l'évidence du constat selon lequel les hommes communiquent, si elle justifie la présomption de communication, justifie-t-elle également la présomption de coopération ? Autrement dit, du fait que les hommes ne peuvent pas ne pas communiquer, et donc qu'ils communiquent, suit-il nécessairement que la communication est une coopération entre les hommes ? Répondre à une telle question revient à relever, dans les analyses de Grice, ce qui justifie la présomption de coopération et à examiner la pertinence d'une telle justification, au regard de la réalité de la pratique

communicationnelle, qui ne présente pas toujours le visage de la coopération entre interlocuteurs.

### **1. La communication, un processus rationnel coopératif**

Il revient à Wittgenstein, ainsi que l'affirme Françoise Armengaud (2007 : 22), d'avoir mis en place, dans le champ de l'analyse du langage, le paradigme de la communicabilité. Wittgenstein, en identifiant langage et jeu de langage dans les *Recherches philosophiques*, pose la communicabilité comme principe fondamental de toute étude du langage et des problèmes qui lui sont liés. Et selon lui, le corollaire du principe de la communicabilité, c'est que parler, tout comme jouer à un jeu, est régi par des règles, et que la pratique de la communication consiste dans le fait de suivre les règles.

Mais on le sait, dans son analyse du fait de suivre une règle, Wittgenstein aboutit à un paradoxe consistant dans le caractère à la fois nécessaire et arbitraire des règles. « Notre paradoxe, dit-il, était celui-ci : une règle ne pourrait déterminer aucune manière d'agir, étant donné que toute manière d'agir peut être mise en accord avec la règle » (Wittgenstein 2004 : 126, § 201). Autrement dit, les règles qui régissent nos jeux de langage communicationnels n'y déterminent rigoureusement aucun coup ou acte de langage. Tous les coups, aussi bien les bons que les mauvais, trouvent leur justification dans les règles, suivant les différentes interprétations auxquelles elles donnent lieu. Il en résulte que les règles, parce qu'elles sont à la fois nécessaires et arbitraires, ne régissent pas les jeux de langage à la manière d'une autorité normative. Pour Wittgenstein (2004 : 73, § 83), nos jeux de langage sont tels que nous jouons et « *make up the rules as we go along* », et nous les modifions également « *as we go along* ». Mais nos jeux de langage sont-ils pour autant le règne de l'arbitraire ? Non, répond Wittgenstein. Il y a bien dans les jeux de langage une certaine régularité qui fonde l'accord entre les joueurs ou interlocuteurs ; et cette régularité vient de ce qu'un jeu de langage est nécessairement enraciné dans une *forme de*

*vie*, c'est-à-dire dans un contexte propre, fait d'un consensus d'action originel, pré-langagier. Ainsi, les hommes communiquent parce qu'ils sont préalablement en accord dans leurs actions-réactions. La communication n'est alors que l'expression ou la manifestation dans le langage de ce consensus d'action-réaction. C'est pourquoi, pour Wittgenstein (2004 : 126, § 199), suivre une règle, c'est *maîtriser une technique*, c'est une *coutume*.

Cette conception wittgensteinienne va influencer les analyses pragmatiques du langage et de la communication, notamment celles d'Austin. D'après la théorie des actes de langage d'Austin, la communication n'est possible entre un locuteur et auditeur que si les deux respectent les règles ou conventions qui régissent et garantissent le *fonctionnement heureux et sans heurts* de leurs actes de langage illocutoires (c'est-à-dire des actes de langage dotés de signification conventionnelle). Plus précisément, Austin estime que quand un locuteur effectue un acte illocutoire à l'endroit d'un auditeur, cet acte n'est heureux qu'à la condition que se produise un effet conventionnel consistant dans la compréhension ou la saisie de la signification de l'acte par l'auditeur. Il n'y a communication que si « l'exécution d'un acte illocutoire inclut l'assurance d'avoir été bien compris [*the securing of uptake*] » (Austin 1970 : 124). Et cette assurance est obtenue seulement quand le locuteur et l'auditeur partagent les mêmes conventions, qui peuvent être explicites, mais souvent implicites.

Ce qu'il faut noter ici, c'est que les conventions dont parlent Austin, parce qu'elles sont le plus souvent implicites, renvoient aux institutions ou aux coutumes qui constituent le fondement social de la communication linguistique. Et c'est en cela que ses analyses s'inscrivent dans le paradigme wittgensteinien de la communicabilité du langage, paradigme qui fait de la communication linguistique l'expression même du consensus d'action-réaction entre les interlocuteurs.

Cependant, selon Grice, une analyse du langage qui en voit la communicabilité dans la satisfaction, par les utilisateurs interlocuteurs, des règles conventionnelles, est un schéma tout à fait

simpliste et trivial qui rappelle bien le modèle classique du code. Selon ce modèle, la communication linguistique repose sur l'idée que le langage est fait de codes qui, à tout sens, associent une expression langagière et vice versa. Ce qui laisse voir la communication linguistique comme une opération d'encodage-décodage qui se présente comme suit : le locuteur encode au moyen d'une expression langagière un sens, conformément aux conventions ; l'auditeur décode l'expression, en se référant aux mêmes conventions, et identifie le sens communiqué par le locuteur. Mais un tel schéma ne saurait expliquer véritablement la complexité de la communication linguistique. Certes, Grice souscrit fortement à la communicabilité et à l'idée de consensus d'action-réaction. Mais il estime que ce consensus entre interlocuteurs ne vient pas du fait qu'ils suivent les mêmes conventions. Suivre les conventions ou les coutumes, c'est *maîtriser une technique* (d'encodage-décodage) et ainsi agir de façon mécanique. Ce qui est loin d'être caractéristique de l'homme et de la communication humaine. L'homme, selon Grice, est éminemment rationnel. Et toute analyse de son comportement communicationnel doit faire une place de choix à la rationalité humaine.

C'est dans cette perspective que, dans son article « Meaning », Grice fait une distinction fort suggestive quant à l'insuffisance des règles conventionnelles et au caractère rationnel de la conversation ou communication linguistique. Pour Grice en effet, étant donné que la communication linguistique est le lieu du partage de signification entre les hommes, il faut, pour mieux en rendre compte, faire une distinction nette entre les deux types de signification présents dans l'utilisation du langage : la signification naturelle (*natural sense*) et la signification non naturelle (*nonnatural sense* ou « *meaning* ») (Grice 1991 : 214). Considérons les exemples suivants, que Grice donne lui-même :

- a) "Those spots mean (meant) measles" [Ces boutons signifient la rougeole]
- b) "Those three rings of the bell (of the bus) mean that the bus is full" [Ces trois coups de cloche (du bus) signifient que le bus est plein]

Selon lui, l'énoncé a) s'analyse formellement en ceci : *x signifie que p* et *x signifie que p implique p*. Plus précisément, le fait que quelqu'un a ces boutons sur le corps signifie qu'il a effectivement la rougeole. On ne saurait affirmer a) de quelqu'un et dire ensuite qu'il n'a pas la rougeole. Les boutons en question sont le signe de la rougeole. Mais dans le cas de b), l'analyse se présente comme suit : *x signifie que p* et *x signifie que p n'implique pas p*. Affirmer b), ce n'est pas la même chose que affirmer par exemple : « le fait que la cloche ait sonné trois fois signifie que le bus est plein ». Autrement dit, que les trois coups de cloche signifient que le bus est plein n'entraîne pas que le bus est effectivement plein. On peut avoir les trois coups de cloche sans que le bus soit plein. Et on peut même signifier autre chose par les trois coups de cloche. Dès lors, le lien entre les boutons en question et la rougeole n'est pas le même que celui qu'il y a entre les trois coups de cloche et le fait que le bus soit plein. Dans le premier cas, le lien est naturel, alors que dans le second cas, il ne l'est pas.

Il en résulte que, pour Grice, alors que la signification naturelle est tout simplement le sens standard conventionnel des signes linguistiques, la signification non naturelle est « *what a particular speaker or writer means by a sign on a particular occasion (which may well diverge from the standard meaning of the sign)* »<sup>13</sup> (Grice 1991 : 216-217). Et dans « Meaning Revisited » Grice précise davantage sa conception de la signification non naturelle en en faisant la caractéristique propre de la communication humaine. C'est ce qui est clairement exprimé dans le passage suivant :

*« [...] the nonnatural cases of meaning, cases which are related to communication, are what we might call non factive, whereas the natural cases are factive. That is, anyone who says "Those black clouds mean rain," or "Those black clouds meant that it would rain," would presumably be committing himself to its being the case that it will rain, or that it did rain.*

---

<sup>13</sup> Nous traduisons : « ce qu'un locuteur ou écrivain signifie par un signe dans une circonstance particulière (ce qui peut bien être différent de la signification standard du signe) ».



*However, if I say "His gesture meant that he was fed up," under an interpretation of a nonnatural kind, one specially connected with what we think of as communication, then to say that does not commit you to his actually being fed up »<sup>14</sup> (Grice 1991: 291).*

Ainsi, la spécificité de la communication linguistique ne réside pas dans le fait que les interlocuteurs y font preuve de la maîtrise des relations conventionnelles et habituelles de signification. Elle réside plutôt dans le fait que la maîtrise des conventions n'est qu'un moyen pour les interlocuteurs de pouvoir exprimer, les uns à l'endroit des autres, leurs intentions particulières, en fonction des circonstances. La communication linguistique ou la conversation est le lieu où les interlocuteurs échangent non seulement ce qu'ils disent, mais surtout ce qu'ils veulent dire au moyen de ce qu'ils disent. Et c'est dans le vouloir dire que consiste le fait de signifier non naturellement. Il s'ensuit que deux significations non naturelles ne sauraient s'accommoder, l'une avec l'autre, en dehors d'un jeu de langage communicationnel. C'est seulement dans la communication qu'elles peuvent s'accommoder. Et si elles s'accommodent effectivement, c'est, selon Grice, non parce qu'elles reposent sur des conventions, mais parce que les interlocuteurs font preuve de rationalité en coopérant. C'est en cela que consiste la thèse principale de Grice : « [...] *my avowed aims is to see talking as a special case or variety of purposive, indeed rational behavior [...]* »<sup>15</sup> (1991 : 28).

Ce qui atteste de la rationalité des hommes en communication, avons-nous dit, c'est le fait qu'ils y font usage de signification non

---

<sup>14</sup> Nous traduisons : « [...] les cas de signification- non naturelle, cas qui se rapportent à la communication-, sont ceux que nous pourrions qualifier de non factuels, alors que les cas de signification naturelle sont factuels. Cela veut dire que si quelqu'un dit « ces nuages noirs signifient qu'il pleut » ou « ces nuages noirs signifient qu'il pourrait pleuvoir », il devrait vraisemblablement admettre qu'il pleuvra, ou qu'il a plu. Par contre, si je dis « son comportement signifiait qu'il en avait marre », selon une interprétation de type non naturel, qui se rapporte spécialement à ce que nous entendons par communication, dire cela, ne vous oblige donc pas à admettre qu'il en a effectivement marre ».

<sup>15</sup> Nous traduisons : « [...] mon intention manifeste est de montrer que la conversation est un cas spécial, ou une variété, de comportement intentionnel, mieux rationnel [...] ».

naturelle. La rationalité se manifeste non dans le dire, mais dans le vouloir dire. Toutefois, dans « *Logic and Conversation* », Grice introduit une nouvelle distinction (qui fait suite à la distinction entre signification naturelle et signification non naturelle) pour mieux caractériser la communication linguistique ou la conversation comme un comportement éminemment rationnel. Il faut, selon lui, faire une distinction entre les vouloir dire conventionnels et les vouloir dire non conventionnels. Car, il arrive quelquefois que ce que l'on veut dire en disant quelque chose, repose également sur les règles conventionnelles, et dépende ainsi du sens conventionnel des mots. Un locuteur A, en disant  $p$ , veut dire conventionnellement que  $q$  à un interlocuteur B, si les règles conventionnelles qui permettent à B d'avoir accès à la signification de  $p$ , lui permettent également de déterminer la signification de  $q$ . Pour Grice, un vouloir dire du genre est trivial et sans aucune importance. Car, dès lors qu'il repose, tout comme le dire, sur les mêmes règles conventionnelles, un tel vouloir dire coïncide, dans sa signification, avec le dire : vouloir dire  $q$  en disant  $p$ , revient finalement à vouloir dire  $p$  en disant  $p$ . Ce qui, en réalité, annule le vouloir dire.

Le caractère rationnel du comportement communicationnel réside donc, non dans les vouloir dire conventionnels, mais plutôt dans les vouloir dire non conventionnels que Grice appelle « *conversational implicatures* » (1991 : 26), « implicatures conversationnelles » en français. Mais alors en quoi consistent les implicatures conversationnelles ? La réponse de Grice est que les implicatures conversationnelles sont l'expression même de la rationalité coopérative des interlocuteurs en communication ou conversation. Car, dit-il :

« Nos échanges de paroles ne se réduisent pas en temps normal à une suite de remarques décousues, et ne seraient pas rationnels si tel était le cas. Ils sont le résultat, jusqu'à un certain point au moins, d'efforts de coopération- ; [...] Nous pourrions ainsi formuler en première approximation un principe général qu'on s'attendra à voir respecté par tous les participants : que votre contribution conversationnelle corresponde à ce qui est exigé de vous, au stade atteint par celle-ci, par le but ou la direction

acceptés de l'échange parlé dans lequel vous êtes engagé. Ce qu'on pourrait appeler PRINCIPE DE COOPERATION » (Grice 1979 : 60-61).

Les implications conversationnelles consistent donc dans les efforts de coopération, efforts qui, seuls, sont la preuve de la rationalité des interlocuteurs en communication. Ainsi, pour un locuteur donné, faire des implications conversationnelles, c'est coopérer avec son interlocuteur dans la réalisation du but commun de leur conversation qu'est l'entente. Et selon Grice, cette coopération se manifeste précisément dans le respect, par les interlocuteurs, de certaines règles qui s'imposent universellement à tout esprit rationnel qui veut bien contribuer à la conversation. Ces règles, qui participent du principe de coopération, Grice les appelle les « maximes conversationnelles », et il les répartit en quatre catégories : *Quantité*, *Qualité*, *Relation* ou *Pertinence*, *Modalité* (Grice 1979 : 61-62). La catégorie de Quantité exige de fournir la quantité d'information qu'il faut, ni plus ni moins. La catégorie de Qualité demande « que votre contribution soit véridique ». La règle de la catégorie de Relation ou de Pertinence, c'est « Parlez à propos » (*Be relevant*), et celle de la catégorie de Modalité est « Soyez clair » (*perspicuous*). Telles sont les règles qui régissent nos interactions conversationnelles, et les orientent vers l'entente mutuelle ou l'intercompréhension. Ainsi, quiconque s'engage dans une interaction communicationnelle et qui y coopère en toute rationalité, fait des implications conversationnelles en respectant ces maximes conversationnelles. Et c'est le respect de ces maximes qui permet à l'interlocuteur d'identifier le sens implicite par le locuteur.

Supposons, par exemple, qu'un locuteur A dise à un interlocuteur B, après des jours pendant lesquels il a plu abondamment tout le temps : « Il fait très beau aujourd'hui ». L'interlocuteur peut comprendre qu'en disant cela, le locuteur implique « On peut aller se promener dehors et profiter du bon temps ». A respecte donc les maximes conversationnelles : la quantité d'information qu'il fournit à B est suffisante pour l'implication qu'il fait, et ainsi, A est clair dans ce qu'il dit ; et si l'on

admet qu'il fait effectivement beau au moment où il fait son affirmation, alors A est non seulement véridique, mais également pertinent (au regard du contexte).

Il faut toutefois noter que Grice ne donne pas dans une analyse idéaliste et normative de la communication. Il est d'avis que dans la pratique ordinaire de la communication, les interlocuteurs ne respectent pas toujours les maximes conversationnelles. Il arrive quelquefois, et même souvent, que dans la conversation réelle, les interlocuteurs ne soient pas clairs ni pertinents, ou qu'ils fournissent plus ou moins d'information, ou qu'ils ne soient pas véridiques dans ce qu'ils disent. Mais, selon Grice, ce sont justement ces situations qui nous permettent de comprendre le fonctionnement réel de la communication linguistique. Les maximes conversationnelles sont là pour être violées, et c'est en cela que consistent les efforts de coopération des interlocuteurs. Prenons cet exemple de Grice (1979 : 59) : A et B parle de C, leur ami commun qui travaille dans une banque :

A demande : « Comment marche le travail de C ? »

B répond : « Oh, pas mal je crois, il s'entend bien avec ses collègues et on ne l'a pas encore mis en prison. »

De prime abord, la réponse de B ne semble pas convenir à la question de A. On pourrait s'attendre, par exemple, à une réponse comme « Le travail de C marche bien » ou tout simplement « Oh, pas mal je crois ». En disant plutôt que C s'entend bien avec ses collègues et qu'il n'est pas encore mis en prison, même s'il est véridique (parce que C travaille toujours à la banque), B a manifestement violé, non seulement la première maxime de quantité, mais aussi les maximes de pertinence et de modalité. Il fournit beaucoup plus d'information que ce à quoi on pourrait s'attendre, et, de ce fait, sa réponse manque d'à-propos et n'est pas claire. Toutefois, étant donné que A et B sont en conversation, et donc qu'ils coopèrent pour la réalisation de l'entente, A présume que la violation manifeste des maximes conversationnelles par B est volontaire. Ainsi, A se dit que, par son affirmation, B a voulu dire autre chose que ce qu'il dit ; et B sait qu'il (A) peut très bien inférer, en fonction du contexte, l'implication en

question. A considère donc finalement que B a implicité effectivement que C est un voleur. Mais si A a réussi à découvrir ce que B a implicité (son implicat conversationnel), c'est parce que sa question elle-même n'était pas aussi neutre qu'elle en a l'air. En demandant « Comment marche le travail de C ? », A a voulu dire bien plus que ce que contient le sens littéral de son interrogation. Son implicat conversationnel pourrait, par exemple, être: « C me paraît très à l'aise financièrement depuis qu'il travaille à la banque ». Il en résulte que la violation, par B, des maximes conversationnelles n'est qu'apparente. Ce qui paraît violé au niveau du dire, se trouve en réalité respecté au niveau du vouloir dire. Et c'est en cela que consiste la véritable exploitation des maximes conversationnelles, et donc le respect du principe de coopération par les interlocuteurs en conversation.

Ainsi, pour Grice, la communication ou la conversation est un processus essentiellement coopératif au cours duquel la signification dans laquelle se réalisent l'entente ou l'intercompréhension se construit. C'est donc par leurs efforts de coopération que les interlocuteurs co-construisent l'entente, en faisant usage de manœuvres conversationnelles que Grice résume en ces mots :

« Il a dit *p*, il n'y a pas lieu de supposer qu'il n'observe pas les règles, ou du moins le principe de coopération. Mais pour cela il fallait qu'il pense *q* ; il sait (et sait que je sais qu'il sait) que je comprends qu'il est nécessaire de supposer qu'il pense *q* ; il n'a rien fait pour m'empêcher de penser *q* ; il veut donc que je pense ou du moins me laisse penser *q* ; donc il a implicité *q* » (Grice 1979 : 65).

Ces manœuvres conversationnelles sont la preuve du respect, par les interlocuteurs, du principe de coopération et des maximes conversationnelles. Elles sont surtout la preuve que les interlocuteurs sont des acteurs rationnels. Pour Grice, la coopération dans la communication n'est pas à voir comme une situation de fait. C'est avec raison que les hommes coopèrent dans la communication. Quiconque s'engage dans la communication, s'il est rationnel, ne trouve son profit qu'à condition qu'il coopère avec les autres

interlocuteurs qui, de leur côté, coopèrent également avec lui (Grice 1979 : 63-64). Ainsi, comme le dit P. Bange (1992 : 147), chez Grice, « Le principe de coopération, c'est la forme propre aux interactions du principe de rationalité des actions [...] Agir rationnellement [...], c'est agir coopérativement [...]. Et plus particulièrement dans le cas des interactions verbales, il est rationnel pour les participants de respecter le principe de coopération » pour pouvoir co-construire et réaliser l'entente ou l'intercompréhension.

## **2. De la pertinence de la thèse de la communication-coopération**

Ce qu'il convient de retenir de ce qui précède, c'est que contre le modèle du code, Grice propose un modèle inférentiel coopératif qui repose fondamentalement sur l'égalité ou l'identité : communiquer = coopérer. Cette égalité ou identité entre communication et coopération, parce qu'elle est fondée sur la rationalité humaine, constitue le fondement, le lieu commun des analyses contemporaines de la communication. Autrement dit, elle est perçue par les théoriciens de la communication comme ce qui s'impose et mérite d'être expliqué. C'est dans ce sens que Deirdre Wilson et Dan Sperber (dont les travaux sont fortement influencés par Grice) affirment qu'« une théorie qui nierait le caractère d'entreprise coopérative de la communication manquerait de plausibilité » (Wilson et Sperber 1979 : 93).

Sans vouloir nier l'aspect coopératif, on peut toutefois émettre des doutes quant à la pertinence de cette égalité entre communication et coopération, quand on considère la conséquence qui s'ensuit. Si l'on admet que, en fait de communication, agir rationnellement, c'est coopérer, alors quiconque s'engage dans une communication et qui ne coopère pas, devrait être considéré comme irrationnel. Autrement dit, doit-on considérer qu'à chaque fois que, dans un échange linguistique, les gens ne coopèrent pas, ils font preuve d'irrationalité, et que par conséquent ils ne communiquent pas ? Répondre par l'affirmative à cette question, c'est donner dans

une approche restrictive des pratiques communicationnelles, et ainsi réserver exclusivement le terme « communication » à un type particulier d'échange linguistique où se réalise l'entente. Mais c'est justement une telle approche qui manquerait de plausibilité. Car, il est aisé de constater que la pratique ordinaire de la communication ne donne pas toujours lieu à l'entente, mais aussi à l'incompréhension.

Sperber et Wilson (1989) reconnaissent bien cela, et affirment que la normalité, pour la communication, c'est qu'elle connaisse des échecs. Mais, comme le fait remarquer P. Livet (1991 : 66), au lieu d'en retenir que l'étude de la communication prête suffisamment attention aux situations d'échec, Sperber et Wilson (1989 : 74) en concluent plutôt que « ce qui est mystérieux, ce qui demande à être expliqué, ce ne sont pas les échecs de la communication, mais ses réussites ». C'est ainsi qu'ils font de la réussite de la communication, la règle, et qu'ils développent, à la suite de Grice, contre le modèle du code, une conception inférentielle du processus communicationnel. Seulement, ils réduisent les maximes conversationnelles à un seul principe, celui de la pertinence qui, chez eux, traduit véritablement, à lui tout seul, la coopération entre les interlocuteurs.

Il faut toutefois remarquer que si Grice et, à sa suite, Sperber et Wilson, en sont arrivés à l'égalité communication = coopération, c'est parce que toute leur étude de la communication repose en réalité, de façon subreptice, sur une confusion entre communication et réussite de la communication. Or si l'on admet, comme Sperber et Wilson, qu'il y a des échecs de la communication (contrairement à Grice qui n'en voit même pas la possibilité), et que ces échecs en constituent la normalité, alors on ne saurait concevoir la communication elle-même, dans le sens de Grice et de Sperber et Wilson, comme étant essentiellement une coopération. Le fait qu'il y a des échecs et des réussites ne justifie en rien que l'on ne voit la communication que dans les réussites. Grice ainsi que Sperber et Wilson confondent le processus avec la finalité qu'ils lui assignent.

De plus, étant donné que la normalité de la communication consiste dans les échecs, cette finalité, l'entente ou l'intercompréhension, n'est atteinte, en réalité, que rarement. Et quand on l'atteint, elle se révèle toujours éphémère. Il arrive même quelquefois que deux interlocuteurs qui estiment qu'ils se comprennent, se rendent compte après coup qu'ils ne se sont pas compris en réalité, que leur entente n'était qu'apparente, et non effective. S'il en est ainsi, on peut alors se demander, l'intérêt qu'il y a à chercher à faire une théorie de l'entente, à fournir une description explicative, souvent normative et idéaliste, d'une finalité qui n'advient que rarement.

Du point de vue des théories contemporaines de la communication, la réponse à une telle question paraît évidente : on doit faire une théorie de l'entente pour fournir aux hommes les conditions, mieux les voies et moyens de réalisation effective de l'entente. Telle est, on le sait, l'idée fondamentale des travaux de Jürgen Habermas, par exemple. Mais comme le fait remarquer Marc Angenot (2008 : 11), « Habermas aura beau [...] développer une démocratique théorie de l' « agir communicationnel », il doit avouer que, quand il s'agit d'agir communicationnellement avec des Karl Popper et des Hans Albert, sa patience et sa logique sont mises à rude épreuve ». Il s'ensuit que, malgré le grand nombre de théories sur la communication, théories qui font de la finalité de l'entente leur objet de prédilection, les hommes ne communiquent pas mieux. Au contraire, tout se passe, de nos jours, comme si les hommes vont, pour parler comme Pascal Robert, (2005) « de la communication à l'*incommunication* ».

En effet, selon ce dernier, il faut, dans notre analyse, considérer, avant toute chose, que la réalité communicationnelle présente un paradoxe irréductible : « ça marche parce que ça ne marche pas » et « ça ne marche pas parce que ça marche » (Robert 2005 : 10). Mais très souvent, lorsqu'on fait usage du terme « communication », dans les théories de la communication, on le fait en le prenant comme une catégorie d'analyse à connotation positive.



« Autrement dit, lorsque l'on croit parler de communication, on recouvre d'un mot très vague une situation complexe, on la rationalise, on essaye déjà de la maîtriser plus que de la comprendre. Penser « communication » c'est déjà charrier un nombre considérable de présupposés dont le moindre n'est pas de laisser entendre que, bien évidemment, ça communique, que la normalité, c'est justement la communication. Donc que, lorsque quelque chose bloque, lorsque manifestement on ne s'entend pas on est justifié à qualifier le processus de « dysfonctionnement » (où si l'on est dans le modèle du télégraphe, de bruit), de poser un diagnostic de pathologie de la communication. Sans provocation, nous dirions volontiers que c'est la pathologie, c'est-à-dire ce qui est traditionnellement étiqueté comme tel, qui, en matière de « communication » est la règle, la normalité : c'est pourquoi nous concluons à l'incommunication ; c'est pourquoi cette incommunication doit être considérée comme le fondement à partir duquel il devient possible de penser en toute sérénité la « communication » » (Robert 2005 : 16).

Il en résulte que, pour P. Robert, le terme « communication », tel qu'il est utilisé par les théories contemporaines de la communication, parce qu'il a du mal à subsumer la complexité des comportements communicationnels effectifs, pose bien plus de problèmes qu'il n'en résout. C'est pourquoi, selon lui, il faut plutôt parler d'incommunication pour rendre compte de la normalité paradoxale, et faire de la communication, la réponse au paradoxe.

Nous partageons bien les positions de P. Robert sur la conception à connotation positive de la communication dans les théories de la communication. Mais ce qui nous semble mérité bien plus d'attention, c'est le fait qu'il conclut à un changement de catégorie conceptuelle d'analyse pour rendre compte de la normalité communicationnelle : il faut, dit-il, qu'étant donné que la communication est comme un horizon que l'on atteint jamais, « renier la notion même de communication comme point de départ pertinent au profit, pourquoi pas, de la notion d'*incommunication* - et de sa nécessaire *conjurat*ion » (Robert 2005 : 18). En réalité, le fait que le terme communication, tel qu'il est souvent utilisé, ait du mal à subsumer la complexité de la normalité communicationnelle, ne conduit pas nécessairement à un changement de concept. Certes P.

Robert pose que l'incommunication dont il parle n'est pas à voir comme une pathologie de la communication. L'incommunication, selon lui est une forme positive et non négative de la réalité communicationnelle. Mais il admet également que c'est parce que les hommes communiquent toujours mal qu'il faut parler d'incommunication. Il sous-entend alors que les hommes pourraient mieux communiquer, et c'est seulement dans ce cas qu'il sera pertinent de parler de communication. En tant que condition de toute communication, l'incommunication, selon P. Robert, appelle sans cesse à être conjurée pour que la pratique communicationnelle tende de plus en plus vers son horizon qu'est la communication. La communication apparaît ainsi, chez P. Robert comme la véritable réalité positive. On pourrait dire, dans un langage aristotélicien, que pour lui, l'incommunication est une puissance en mouvement vers son actuation qu'est la communication. Il en résulte que le concept d'incommunication, même s'il a une valeur heuristique avérée, ne nous fait pas sortir en réalité de la conception qui accorde une connotation positive à la communication. Il nous ramène plutôt à la conception de la communication comme coopération. Ainsi, P. Robert sacrifie, malgré lui et inconsciemment peut-être, à la même idole de connotation positive de la communication.

On peut au moins retenir, contre Grice, que si la normalité de la pratique communicationnelle est faite de beaucoup plus d'échecs que de succès, alors il devient difficile d'affirmer que la communication-coopération est l'expression même de la rationalité des interlocuteurs en communication. Car, affirmer cela, c'est considérer que les hommes sont rarement rationnels, ou que dans la plupart des cas de communication, les hommes sont bien plus irrationnels que rationnels. Ce qui paraît difficilement acceptable. Il en résulte que ce n'est seulement quand ils coopèrent dans la communication que les hommes manifestent leur rationalité. Cependant, le fait de ne pas coopérer dans la communication, conduit-il toujours à un échec? N'y a-t-il pas des situations communicationnelles dans lesquelles les hommes s'engagent sans

vouloir coopérer, situations dans lesquelles il est plutôt rationnel de ne pas coopérer ?

Prenons l'exemple des débats politiques, notamment le cas où deux candidats à une élection présidentielle, sont invités à un débat contradictoire à la télévision. Une fois qu'ils s'engagent dans le débat, on ne saurait dire qu'ils ne sont pas en communication. Bien plus, dès lors qu'ils se mettent à argumenter, « ce qui est une sous-catégorie majeure de la communication » (Angenot 2008 : 8), ils communiquent effectivement. Ils sont en conversation. Mais coopèrent-ils pour autant ? Peut-on dire qu'ils s'engagent dans une telle conversation pour coopérer, c'est-à-dire pour co-construire le sens des mots qu'ils utilisent, et ainsi réaliser l'entente ?

Il faut dire qu'il s'agit là d'une situation de communication ou de dialogue éristique dans lequel les interlocuteurs n'ont aucun intérêt rationnel à coopérer. Comme l'a montré A. Schopenhauer, dans le traité sur *L'art d'avoir toujours raison* (2008), celui qui s'engage dans le dialogue éristique, nécessairement agonistique, se bat, non pour que triomphe un sens commun (ou une vérité) qui le met en accord avec son interlocuteur, mais pour le triomphe de sa raison, des arguments qu'il avance, au détriment de la raison et des arguments de son interlocuteur. Dans une telle communication, les interlocuteurs font également usage des implicatures et des manœuvres conversationnelles. Il s'agit bien d'un processus communicationnel inférentiel comme c'est le cas chez Grice et Sperber et Wilson. Mais les manœuvres conversationnelles auxquelles les interlocuteurs font recours dans une communication éristique ne sont nullement exploitées pour coopérer les uns avec les autres et réaliser l'entente. On peut avoir une idée de la manière dont cela se passe en considérant l'exemple suivant, donné par Schopenhauer (2008 : 20).

A dit : « Les anglais sont supérieurs à toutes les autres nations quant à l'art dramatique. »

B répond : « Tout le monde sait qu'ils ne valent rien en musique, et par conséquent aussi sont nuls quant à l'opéra. »

Les propos de A et de B laissent voir que A est probablement anglais (ou en tout cas anglophile) et que B ne l'est pas. En faisant son affirmation, A a implicite que B est nul dans l'art dramatique, ou tout au moins qu'il ne l'égale pas en cette matière. Et B, quoiqu'il a bien saisi cet implicat conversationnel de A, se refuse, à toute coopération, à co-construire l'implicat conversationnel de A. Par sa réponse, B infère un autre implicat, en généralisant l'affirmation de A, « de telle manière qu'elle [s'étende] à toutes les formes de représentation théâtrale, donc à l'opéra, donc à la musique, pour alors triompher de [A] sans doute possible » (Schopenhauer 2008 : 20). On ne saurait toutefois dire que B fait preuve d'irrationalité ou de manque de rationalité. Au contraire, la rationalité consiste, dans ce cas comme dans celui du débat politique entre deux candidats à l'élection présidentielle, dans le refus manifeste de coopérer.

Les situations du genre peuvent être rangées, d'une façon générale, dans ce que l'on convient souvent d'appeler *procès d'intention*, et qui consiste, comme le dit Marc Angenot (2008 : 259), « à se faire attaquer ou à attaquer l'adversaire non pour ce qu'il dit, mais pour ce qu'on prétend en inférer ; pour ce qu'on prétend qu'il veut dire, qui serait ce qui importe vraiment ». Mais si le procès d'intention est une situation manifeste de refus de coopérer et de co-construire l'entente, il n'est pas pourtant, et dans tous les cas, une situation de malentendu, comme le pense Marc Angenot. Le cas du dialogue éristique peut être vu comme une situation de procès d'intention continu. Mais il n'aboutit pas forcément à un malentendu. Il s'agit plutôt d'une situation communicationnelle où le locuteur met en œuvre des stratégies conversationnelles pour construire un sens, en se servant de son interlocuteur qui se trouve ainsi obligé de l'admettre. Ainsi, le sens, dans la communication éristique n'est pas co-construit par les interlocuteurs. Il n'est pas le fruit d'un processus coopératif ; à moins que Grice et Sperber et Wilson admettent que l'on puisse coopérer sans le vouloir. Ce qui serait une conception bien étrange de la coopération.

Il faut, en outre, remarquer que, dans l'exemple de Schopenhauer que nous venons de citer, B a pu inférer un autre

implicat conversationnel que celui qui est voulu par A, à cause de l'arbitraire nécessairement irréductible qui caractérise nos jeux de langage communicationnels, comme nous l'avons noté plus haut avec Wittgenstein. Même dans les cas de procès d'intention, l'on n'arrive à inférer d'autres implicats conversationnels (que l'implicat voulu par son interlocuteur) que parce que les mots, dans la communication n'ont jamais une signification figée, quel que soit le contexte (ou la forme de vie). La régularité la forme de vie n'est jamais nécessaire. Elle n'impose pas la signification ; elle ne fait que l'indiquer, comme un panneau routier indique la voie à suivre. Ainsi, le caractère irréductible de l'arbitraire à nos jeux de langage communicationnels atteste du pouvoir des mots, de la pluralité-hétérogénéité de leur signification. Grice lui-même reconnaît, à la fin de « *Logic and Conversation* », le « caractère d'indétermination » de l'implicat conversationnel, dans de nombreuses situations communicationnelles (Grice 1979 : 72). Mais, chez lui, l'indétermination est subordonnée au principe de coopération, principe auquel il attribue une force qui est d'une telle robustesse que, une fois que les interlocuteurs y adhèrent, toute éventualité de perturbation de la communication ou de refus de coopérer se trouve écartée. Ce qui est insuffisamment explicatif de la pratique effective de la communication.

## **Conclusion**

Reconsidérer la thèse qui voit la communication rien que dans la coopération entre les interlocuteurs, ce n'est pas nier l'aspect quelquefois coopératif du processus communicationnel. C'est tout simplement éviter de faire de la coopération, l'aspect fondamental de la communication. La communication telle qu'elle est effectivement pratiquée n'autorise pas une théorisation qui la réduise à un seul de ses aspects, ou qui considère certains de ces aspects (notamment les échecs et les situations de non-coopération) comme des pis-aller. En fait de communication linguistique, ce qui se manifeste, le donné, c'est une complexité irréductible. Mais une telle

complexité, loin d'être négative, est plutôt révélatrice de la richesse du langage humain. Reconnaître une telle complexité ou richesse, c'est s'ouvrir à une analyse synoptique de la communication, une analyse qui, à notre avis, devrait se présenter comme une épistémologie de la communication.

### **Bibliographie : ouvrages et articles consultés et/ou cités**

- Angenot M., 2008 : *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*, Paris, Fayard.
- Armengaud F., 2007 : *La pragmatique*, Paris, PUF.
- Austin J. L., 1970 : *Quand dire, c'est faire*, trad. G. Lane, Paris, Seuil.
- Bange P., 1992 : *Analyse conversationnelle et théorie de l'action*, Paris, Hatier/Didier.
- Grice P., 1991 : *Studies in the Way of Words*, Harvard University Press.
- Grice P., 1979 : « Logique et conversation », trad. de F. Berthet et M. Bozon, *Communications*, n° 30, pp. 57-72.
- Livet P., 1991 : « Les intentions de la communication », *Réseaux*, vol. 9, n° 50, pp. 63-88.
- Ludwig P., 1997 : *Le langage*, Paris, GF-Flammarion.
- Récanati F., 1981 : *Les énoncés performatifs*, Paris, Minuit.
- Robert P., 2005 : « De la communication à l'incommunication ? », *Communication et langages*, n° 146, pp. 3-18.
- Schopenhauer A., 2008 : *L'art d'avoir toujours raison*, trad. H. Plard, Belval, Circé.
- Searle J., 1972 : *Les actes de langage. Essai de philosophie du langage*, Paris, Hermann.
- Sperber D. et Wilson D., 1989 : *La pertinence : communication et cognition*, Paris, Minuit.
- Wilson D., Sperber D., « L'interprétation des énoncés », *Communications*, n° 30, 1979, pp. 80-94.
- Wittgenstein L., 2004 : *Recherches philosophiques*, trad. F. Dastur, M. Elie, J.-L. Gautero, D. Janicaud, É. Rigal, Paris, Gallimard.

