

POUR UNE DÉFINITION DE L'ASSERTION

DENIS VERNANT

« La brique n'est pas le mur. »

Pré-version 10 octobre 2019

0 INTRODUCTION

La définition de l'assertion constitue un enjeu pour les logiciens et les philosophes attachés à la recherche de la vérité, mais aussi et surtout pour les analystes du langage ordinaire dans la mesure où c'est le premier acte de discours qui a fait l'objet par Frege d'une définition de sa force illocutoire [*behauptende Kraft*]¹.

Selon nous (et selon les études psychologiques chez le jeune enfant²) on ne saurait conceptualiser l'assertion sans prendre en compte son *envers* : le mensonge. Dès lors, le critère de pertinence d'une définition correcte de l'assertion est de pouvoir expliquer la possibilité du mensonge.

Notre présent propos est de montrer qu'un tel objectif n'est réalisable que si l'on distingue clairement les *niveaux de fonctionnement de l'assertion* : la négociation de l'interacte, ses fonctions dialogiques et sa dépendance à l'égard du contrat fiduciaire et véridictionnel qui lie au niveau stratégique les partenaires du dialogue.

1 L'ASSERTION

On peut caractériser en première approche, d'un point de vue purement *sémantique*, l'assertion comme une pro-position [*propos*] faite par le locuteur à l'adresse de l'allocataire consistant à exprimer une *croissance* relative à un fait du monde à partager. Selon nous, à ce niveau élémentaire, l'enjeu est ni la vérité, ni la véracité. Ce que le

¹ Voir notre *Dire pour Faire*, chap. 1 consacré à l'apport pragmatique de Frege.

² Le jeu de l'assertion/mensonge se constitue entre 4 et 6 ans, voir Sperber D., Clément F., Heintz C., Mascaro O., Mercier H., Origi G, et Wilson D., « Epistemic vigilance ».

locuteur propose est le partage d'une *croyance* qui peut être vraie ou fausse. Si la croyance est fausse *et que le locuteur le sait*, l'assertion fonctionnera de même façon, la question de sa véracité n'interviendra qu'à un niveau supérieur (*vide infra*, § 4).

2. L'INTERACTE

Au niveau *pragmatique* cette fois, c'est à l'allocutaire de réagir et d'assigner un statut à la pro-position faite par le locuteur. S'engage alors une *négociation* au cours de laquelle les partenaires s'accordent – ou non – sur le fait que la pro-position constitue bien une assertion. Comme pour tous les autres actes, l'assertion doit être *reconnue conjointement comme inter-acte*.

En effet, *les actes de discours n'ont pas de réalité en soi indépendamment du procès dialogique dans lequel ils acquièrent sens*. La force illocutoire d'un acte de discours réside dans le fait qu'il prend valeur de coup dans un jeu de langage : ordonner n'a de valeur que par rapport à l'acte réciproque d'obéir. C'est cette intuition profonde du « second » Wittgenstein qu'il convient de conceptualiser³. Anticipant la réaction de l'allocutaire, le locuteur sélectionne *ab initio* dans le champ des forces illocutoires possibles une forme particulière qui, ne déterminant pas mécaniquement un seul type d'acte, laisse généralement une latitude d'interprétation à l'allocutaire. Par un mouvement de pro- et de rétroaction, les interlocuteurs parviennent à s'accorder dialogiquement sur une interprétation conjointe des actes émis⁴. Dès lors, l'analyse effective des forces illocutoires mises en jeu ne peut se faire qu'*in situ*, à propos d'un dialogue particulier, en prenant en compte une série complexe d'indices linguistiques, para-linguistiques, mais aussi en considérant le *contexte interactionnel* (type de dialogue, rôle des interlocuteurs, moment de l'interlocution, etc.⁵).

Si le locuteur dit : « Dans cette maison, nous enlevons nos chaussures avant d'entrer »⁶, il est patent que, nonobstant la forme indicative, il ne s'agit pas d'une assertion mais d'une injonction.

Ceci témoigne éloquemment de la foncière *plurivalence* de la forme de surface des actes de discours. Cette plurivalence d'une énonciation donnée illustre clairement le fait que la

³ *Investigations philosophiques*, § 23, p 125.

⁴ Sur la dimension rétrospective des enchaînements conversationnels, voir Alain Trognon et Christian Brassac, « Théorie des actes de langage et analyse des conversations ».

⁵ Sur le rôle du contexte, voir *Dire pour Faire*, chap. 7.

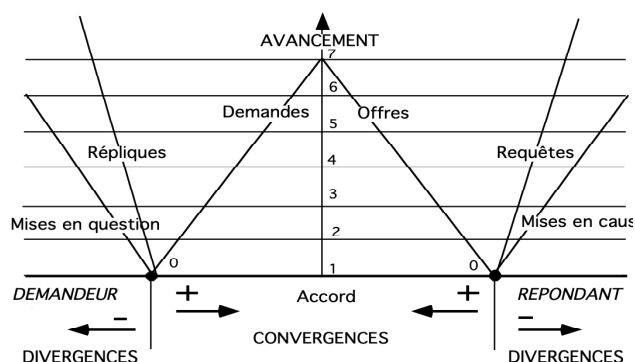
⁶ C'est l'exemple de Donald Davidson dans *Enquêtes sur la vérité et l'interprétation*, p. 169.

force illocutoire d'un acte de discours n'est déterminable que dans son *interaction* avec le (les) acte(s) qui le précède(nt) et/ou qui le(s) sui(ven)t. Un acte de discours constitue un coup dans un jeu qui suppose un *avant-coup* sous la forme des anticipations du locuteur à propos de l'allocutaire, et un *après-coup* au cours duquel l'allocutaire vient, ou non, ratifier les anticipations du locuteur. Sous peine d'incommunicabilité totale, un tel jeu est limité par les contraintes syntaxiques et sémantiques véhiculées par l'énonciation, mais il conserve toutefois une *amplitude* suffisante pour faire du dialogue une *création* potentiellement riche et sans cesse *ouverte*, une *activité* imprévisible. Ainsi, aucun acte de discours ne saurait constituer une action singulière, isolée et autonome. C'est toujours un élément d'une activité collective, précisément *conjointe*. Tout acte de discours doit être pensé comme interacte, et tout interacte comme l'un des échanges composant un dialogue, une interaction complexe. Dans sa réalité effective, tout dialogue qui s'engage est une aventure dont le devenir et l'achèvement dépendent de la situation, du lieu, du temps, des agents, de leurs finalités, du thème abordé, des stratégies successivement suivies, etc. Tout dialogue constitue une *interaction auto-créatrice*⁷.

3 LES FONCTIONS DIALOGIQUES DE L'ASSERTION

Il ne faudrait pas croire que même à ce niveau de reconnaissance comme interacte l'assertion ait une réalité dialogique. En fait, elle reste une abstraction conceptuelle tant que ne sont pas caractérisées ses *fonctions dialogiques effectives*.

Prenons un exemple élémentaire de dialogue purement informatif où le locuteur est demandeur et l'allocutaire répondant. Un tel dialogue répond à ce que nous avons appelé un modèle projectif d'interaction⁸ :



⁷ Voir notre *Du Discours à l'action*, chap. V et VIII.

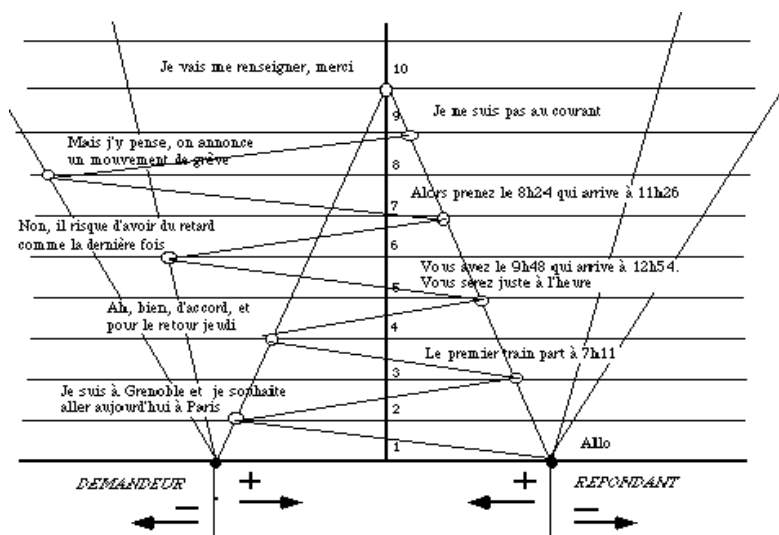
⁸ *Ibidem*, chap. 6, p. 107-126.

En resituant les interactes dans le cadre plus large de ce modèle projectif d'interaction, il devient alors possible de définir pragmatiquement les fonctions dialogiques effectives assumées par les différents actes de discours. Apparaît alors la foncière *multifonctionnalité* des actes de discours. Ainsi des actes auxquels on pourra attribuer une force assertive prendront dans un contexte dialogique déterminé des fonctions différentes. Un même assertif, dans des dialogues différents, prononcé par des interlocuteurs différents ou par le même interlocuteur à des moments différents, *etc.* prendra des *fonctions dialogiques* différentes.

Examinons le dialogue suivant entre un usager et un agent du service de renseignements SNCF :

- 1 — Allô,
- 2 — Je suis à Grenoble et je souhaite aller aujourd'hui à Paris,
- 3 — Le premier train part à 7h10,
- 4 — Ah, bien, d'accord. Et pour le retour jeudi. Je dois être à Grenoble à 13 heures,
- 5 — Vous avez le 9h48 qui arrive à 12h54. Vous serez juste à l'heure,
- 6 — Non, il risque d'avoir du retard comme la dernière fois,
- 7 — Alors, prenez le 8h24 qui arrive à 11h26,
- 8 — Mais, j'y pense, on annonce un mouvement de grève en fin de semaine,
- 9 — Je ne suis pas au courant,
- 10 — Je vais me renseigner, merci.

Selon notre modélisation, on peut schématiser ce dialogue ainsi :



La première partie de l'énonciation 1 « Je suis à Grenoble » prendra fonction de *proposition* : information initiale qui contribue à cerner d'emblée le problème en jeu. La seconde partie « je souhaite aller aujourd'hui à Paris » peut abstraitement être considérée comme un *expressif* explicitant un souhait du locuteur. Manifestement, il complète la formulation du problème. Étant donné le contexte précis de l'interrogation, cet acte sera immédiatement interprété par le répondant comme une demande d'information, une *question* : « Comment me rendre aujourd'hui par le train à Paris ? ». Cette question produira une assertion 3 comme *réponse* : « Le premier train part à 7h10 ». Le demandeur pourra dire en 4 : « Ah, bien, d'accord ». On aura alors une nouvelle assertion ayant fonction d'évaluation exprimant en l'occurrence un *assentiment* (cela aurait pu être un *dissentiment* qui aurait relancé l'interrogation). Proposition, réponse et assentiment constituent ainsi diverses fonctions que peut prendre l'assertion dans un dialogue qui converge. À un stade de moindre convergence, on aurait pu ajouter la fonction métacommunicationnelle d'une assertion qui vaut *reformulation* d'un propos antérieur du locuteur pour assurer sa compréhension par l'allocutaire. Par exemple, l'opérateur aurait pu confirmer : « Il y a un train pour Paris à 7h10 du matin ».

Mais en cas de divergence marquée, une assertion peut acquérir valeur de *réplique* ou, plus grave, de *mise en cause*. La seconde partie de l'énonciation 4 constitue une demande d'information à laquelle il est répondu pertinemment en 5. Le demandeur aurait dû normalement clore l'entretien en validant la réponse apportée ou bien relancer le dialogue en posant une nouvelle question. Or, il ne fait rien de tout cela et émet une assertion qui a fonction de *réplique*. On a là une première divergence que l'interlocuteur, délibérément ou non, minimise en transformant en simple question du type « À quelle heure part le train ».

suis-je ? ». Il y répond en 7. Le demandeur ne discute pas cette réinterprétation ni ne la valide parce qu'il aggrave la divergence en mettant en cause cette fois un présupposé de l'interaction entre usager et agent SNCF par 8 : « Mais, j'y pense, on annonce un mouvement de grève en fin de semaine ». On a là une *mise en cause* qui menace directement l'interaction dans la mesure où une demande de renseignement SNCF *présuppose* généralement une situation normale. Sauf à rompre le dialogue, le répondant doit alors changer de registre, abandonner la consultation des horaires pour entrer dans des considérations socio-politiques. Ce qu'il ne fait pas, fidèle à sa stratégie consistant à réduire les divergences. Mais son « Je ne suis pas au courant » en 9, sincère ou feint, est non pertinent, c'est pourquoi le demandeur rompt le dialogue, non sans toutefois valider l'apport d'information par 10 : « Je vais me renseigner, merci ».

Comme le montre ce dialogue⁹, dans sa réalité dialogique, l'assertion peut ainsi paraître sous forme de *pro-position*, *réponse*, *as(dis)sentiment*, *reformulation*, *réplique* ou *mise en cause*. Il en va de même, *mutatis mutandis*, pour tous les autres types d'actes.

4 LE CONTRAT FIDUCIAIRE ET DE VÉRIDICITION

En prenant en compte les fonctions dialogiques on obtient une analyse fine du fonctionnement de l'assertion. Mais ceci ne saurait suffire à caractériser les enjeux communicationnels sous-jacents à l'usage de l'assertion. Car le jeu de langage joué par les partenaires du dialogue est soumis à des *métarègles* conditionnant l'activité conjointe engagée par des agents qui acceptent de coopérer. On retrouve ici l'intuition inaugurale de Grice qui caractérisait le dialogue comme une *activité de coopération* entre agents rationnels soumise à des maximes¹⁰.

Concernant l'assertion, c'est la maxime de qualité qui fait problème si l'on ne la caractérise pas correctement. Elle stipule que le locuteur doit être sincère.

Si on l'interprète à la Searle, la sincérité est une condition de réussite de l'acte d'assertion¹¹. Dès lors, si le locuteur n'est pas sincère, l'assertion est *défectueuse*¹². On ne

⁹ Un tel dialogue est fictif : il a pour seul objet pédagogique de fournir un exemple des différentes fonctions dialogiques que peut prendre un acte ayant une force assertive.

¹⁰ Voir notre *Dire pour Faire*, chapitre 3 où nous faisons une lecture actionnelle de Grice.

¹¹ Searle, *Les Actes de langage*, chap. 3, p. 105-106.

¹² *Idem*, p. 104 Searle prévoit le cas d'une promesse insincère en disant que le locuteur doit « répondre de son intention d'effectuer l'acte », mais il souligne que la condition de sincérité est « constitutive » et engage la

voit pas alors comment on peut mentir, car mentir *c'est faire croire* et donc proposer une *authentique assertion*. Le mensonge ne peut réussir que parce que l'assertion fonctionne normalement !

Austin s'aperçoit du problème et soumet seulement la sincérité à la convention *gamma* selon laquelle l'assertion doit être sincère, mais si elle ne l'est pas :

L'acte est accompli – même si l'accomplir en ces circonstances (par exemple dans le cas où nous ne serions pas sincères), c'est abuser de la procédure¹³.

Selon nous, ces *abus* – comme la défectuosité searlienne – ne relèvent pas de l'assertion elle-même, mais du *contrat* qui lie les deux partenaires du dialogue. Comme on va le voir, l'allocutaire peut prêter une intention au locuteur, mais ce n'est pas *l'intention effective du locuteur* qui commande la réussite de l'acte d'assertion : qu'il soit sincère ou non, il propose une assertion. Comme on va le voir (*vide infra*, § 4.2.2), lorsqu'il n'est pas déjoué au niveau praxéologique, le mensonge fonctionne comme une authentique assertion.

La question de la sincérité se situe au *niveau praxéologique* où se joue le rapport *transactionnel intersubjectif* de co-constitution des agents comme inter-locuteurs¹⁴.

Nous caractérisons ce contrat, suivant en cela Greimas, comme un double *contrat fiduciaire et véridictionnel*.

4.1 Le contrat fiduciaire

L'effort pour faire partager une croyance par l'assertion suppose un *engagement du locuteur* vis-à-vis de l'allocutaire non seulement comme sujet cognitif, mais plus généralement comme personne acquérant statut d'interlocuteur. L'enjeu n'est pas simplement interactionnel, impliquant l'expression et l'échange d'une information, mais *transactionnel* en ce qu'il requiert un rapport interpersonnel. Comme l'atteste l'étymologie, la *croyance* se fonde sur la confiance, et comme le remarquait déjà Aristote, la persuasion s'appuie sur l'*ethos* du locuteur, sa capacité *par le discours* à se rendre digne de foi¹⁵. Tout acte d'assertion repose donc sur un *pacte fiduciaire* : le locuteur s'engage vis-à-vis de

réussite de l'acte. À noter qu'Adolf Reinach considérait aussi que le mensonge « n'est pas une véritable affirmation », « Théorie du jugement négatif » p. 390.

¹³ *Quand dire, c'est faire*, p. 50.

¹⁴ Sur les dimensions transactionnelles intersubjectives et intramondaines, voir notre *Du discours à l'action*, chap. 9, § 3.

¹⁵ Voir *La Rhétorique*, L. I, chap. 2, 1356 a.

l'allocutaire sur la *véracité* de son dire et, en retour, l'allocutaire accorde créance, foi, dans le *dire* du locuteur¹⁶.

Il ne faudrait toutefois pas croire que ce pacte n'implique que les deux interlocuteurs. Il est passé devant un *tiers* qui, pour n'être pas physiquement présent, n'en joue pas moins un rôle crucial : *la communauté* à laquelle appartiennent les interlocuteurs. La confiance accordée par l'allocutaire au dire du locuteur se fonde sur la *réputation* de ce locuteur, *i.e.* le capital de confiance qu'il a accumulé en se montrant par le passé véreux. Réciproquement, l'engagement de vérité du locuteur à l'égard de l'allocutaire met en jeu l'image à venir du locuteur, sa réputation future¹⁷. Si l'allocutaire fait un pari sur le futur à la lumière du passé – il « ajoute crédit » au dire du locuteur –, le locuteur, quant à lui, engage pour l'avenir son capital de confiance passé. C'est ainsi la *sanction sociale* d'une disqualification éventuelle du locuteur qui vient sceller le pacte fiduciaire.

Naturellement, un tel pacte prendra des formes différentes selon les positions occupées par les interlocuteurs à l'intérieur de leur communauté de parole. Ainsi, la confiance la plus forte suppose un rapport vertical ascendant où l'allocutaire fait confiance sur la foi de l'autorité (sociale, religieuse, militaire, scientifique, etc.) du locuteur¹⁸.

4.1.1 Les critères de sincérité

Ayant ainsi expliqué le pacte de confiance qui gouverne l'acte d'assertion, il reste à déterminer les *critères* par lesquels l'allocutaire pourra évaluer la sincérité du locuteur : apprécier si la bonne foi du locuteur est usurpée ou non.

Le locuteur engage son *ethos* et l'allocutaire doit pouvoir lui faire confiance. Considérant que le monde intérieur du locuteur *résulte* réflexivement du procès social

¹⁶ Le latin *credere* signifie d'abord confier, prêter quelque chose à quelqu'un, puis avoir confiance en quelqu'un, enfin croire quelqu'un. De même, le latin *fides* signifie à la fois confiance et croyance. Dans « La vérité », *Écrits philosophiques*, Austin note incidemment que « croire les gens, accepter leur témoignage, c'est le propos essentiel, ou l'un des principaux, de la conversation », p. 53, *idem*, p. 190. On pourra trouver chez Greimas une analyse du contrat fiduciaire dans une perspective sémiotique, voir *Du sens II*, « Le contrat de véridiction », p. 103 à 113.

¹⁷ Toute assertion implique une forme de serment qui porte sur la vérité du dire lui-même. Ce que, dans sa perspective *pragmatiste*, Peirce avait bien vu lorsqu'il rapprochait l'assertion de l'*affidavit*, acte notarié engageant sous peine de poursuites le signataire, voir Christiane Chauviré, *Peirce et la signification*, chap. 4, § « Pragmatique de l'assertion », p. 142-152 et Claudine Tiercelin, *La Pensée-signe*, chap. 5, p. 280-306.

¹⁸ Le latin *in fidei alicujus venire* signifie « se mettre sous la protection de quelqu'un ». On distinguera *confiance horizontale* lorsque les interlocuteurs ont des positions équivalentes et *confiance verticale ascendante* ou *descendante* lorsque la communauté instaure une hiérarchie quelconque entre eux.

d'inter- et de trans-action, et que de toute façon, il ne peut fournir de critère objectif d'évaluation, nous proposons pour critère de véracité le *comportement* du locuteur. L'engagement du locuteur dans l'assertion porte sur une croyance qui n'a d'autre signification objective qu'à se concevoir comme *disposition à agir* du locuteur envers l'allocutaire. C'est le comportement langagier et extra-langagier, inter- et transactionnel, du locuteur qui seul pourra fournir à l'allocutaire – et éventuellement au locuteur lui-même – le critère objectif de sa sincérité. Ce que dit le locuteur devra être *discursivement cohérent* avec ce qu'il a antérieurement soutenu et ce qu'il professera plus tard (il ne devra pas « se couper »), comme *pragmatiquement consistant* avec ses actions antérieures et futures. À l'image d'un système logique dont on ne peut apprécier la consistance dans ce système même, on ne peut évaluer la véracité d'un discours qu'à l'aune des autres discours et des actions extra-langagières du locuteur.

4.2 Le contrat véridictionnel

Outre le contrat fiduciaire général, dans le cas de l'assertion un *contrat véridictionnel* lie les partenaires relativement à la vérité des dires échangés. Le locuteur est supposé s'engager sur la vérité de ce qu'il pro-pose. L'expression de sa croyance doit participer au processus conjoint de co-construction d'un monde à partager. Idéalement, le locuteur doit s'exprimer le plus simplement et directement de façon à contribuer efficacement au développement du dialogue. On retrouve ici la maxime de quantité de Grice.

Bien entendu, dans le cas de l'assertion contrat fiduciaire et véridictionnel sont intimement liés. Déroger à l'un, c'est déroger à l'autre.

Le cas le plus simple du viol de ce contrat est le mensonge.

4.2.1 Du mensonge

Le mensonge suppose d'abord la rupture du pacte fiduciaire entre locuteur et allocutaire : le *dire* du menteur n'est pas conforme à sa croyance, le locuteur n'est pas véridique. De même, lorsque le mensonge est réussi, le *dit* du locuteur n'est pas conforme à ce qu'il *sait* de l'état du monde¹⁹ : est violée l'exigence de véridicité comme partage d'un savoir. Mais à en rester là on ne comprendrait pas la finalité du mensonge.

Sauf cas pathologique, nous ne mentons pas pour le plaisir de mentir, mais pour imposer à autrui des convictions et des croyances qui orienteront, selon nos vœux, ses actions. Le mensonge est la preuve *a contrario* que l'assertion est essentiellement un rapport à l'autre. Dans le cas particulier de la *mauvaise foi*, l'autre n'est autre que soi-même. Mais, dans tous les cas, le mensonge constitue une stratégie transactionnelle

¹⁹ Il peut y avoir échec du mensonge lorsque le locuteur se trompe sur l'état du monde, voir notre *Du Discours à l'action*, chap. 4, p. 75.

intersubjective ayant pour finalité la *manipulation* du comportement de l'autre, fût-il soi. La dimension transactionnelle du mensonge est ainsi patente : elle passe par un rapport interpersonnel qui induit un comportement. L'enjeu réel n'est pas de savoir, mais de pouvoir. Shakespeare ne s'y est pas trompé qui fait dire à Iago à propos d'Othello : « Il a une bonne opinion de moi, je n'en agirai que plus infailliblement sur lui »²⁰. Le pouvoir du locuteur naît de l'ignorance de l'allocataire : la manipulation se fait à son insu. Et c'est seulement en tant qu'il est tentative de manipulation d'autrui que le mensonge s'avère tromperie moralement et socialement répréhensible²¹. Est condamnable le fait que le locuteur détourne le contrat de véracité et de véridicité à des fins personnelles et qu'ainsi il tente, unilatéralement et subrepticement, d'imposer ses propres objectifs et sa seule stratégie d'action. C'est la finalité transactionnelle de l'assertion qui détermine sa valeur axiologique.

Outre le mensonge, il existe bien d'autres cas de simulation qui tous relèvent de la tentative de manipulation de l'allocataire à des fins praxéologiques²². Dans tous ces cas, l'intention réelle du locuteur doit rester cachée et se dissimule sous un voile d'ignorance.

4.2.2 Un exemple de manipulation : Le Corbeau et le Renard

La fameuse fable du maître champenois Jean de La Fontaine constitue un parfait exemple de manipulation opérée par une stratégie de séduction.

La fable débute par l'exposé de la situation transactionnelle intramondaine et se poursuit par le développement de la stratégie interactionnelle de séduction qui conduit à la transaction fatale²³.

4.2.2.1 La transaction initiale

*Maître Corbeau, sur un arbre perché,
Tenait en son bec un fromage.*

²⁰ Shakespeare, *Othello*, acte I, scène 3. Dans *Du discours à l'action*, chap. 4, § 1.1 nous étudions en détail la stratégie mensongère d'Othello.

²¹ On se rappellera la définition juridique traditionnelle du mensonge : *mendacium est falsiloquium in praejudicium alterius*.

²² Mon regretté ami Daniel Vanderveken me proposait toujours le cas de la séduction amoureuse !

²³ Pour une analyse complète de la fable, voir notre *Dire pour faire*, chap. 8.

*Maître Renard, par l'odeur alléché,
Lui tint à peu près ce langage :*

Dès l'abord, est brossée, sur le mode du récit au passé, la situation. Le Corbeau est dans une position dominante : perché, il jouit de sa possession de l'objet naturel du désir : le fromage. En outre, le fromage, non consommé, est exhibé comme un *trophée* et fonctionne comme l'emblème de son prestige dans l'ordre naturel. Le Renard, dans une posture inférieure, ne reçoit que l'odeur du fromage et subit sa vue provocante. La faim lui impose l'action. Disposant de la parole selon la convention de la fable, l'animal n'a d'autre choix que d'inaugurer une interaction langagière. Si le Corbeau, tout à sa satisfaction naturelle, « tient en son bec » le fromage ; le Renard, figure éminente de la culture, « tient » un discours. L'un détient, l'autre désire ; l'un jouit, l'autre n'a d'autre recours que la parole.

La première phase de la fable s'avère ainsi *transactionnelle*. Les rapports « intersubjectifs »²⁴ des agents sont symétriquement opposés. Et la relation intramondaine va du Corbeau qui possède le fromage au Renard qui en subit et la vision et l'odeur : deux indices marquant cruellement son manque. Le but du Renard est alors d'inverser le rapport transactionnel. Le Corbeau étant hors d'atteinte, il ne peut le faire que par une *stratégie interactionnelle de séduction*. À l'appel du signal que constitue le fumet vont répondre les signes d'une interaction langagière visant à exploiter habilement le désir de reconnaissance du Corbeau dont l'ostension du fromage est l'indice.

4.2.2.2 L'interaction cruciale

*« Hé ! bonjour, Monsieur du Corbeau.
Que vous êtes joli ! que vous me semblez beau !
Sans mentir, si votre ramage
Se rapporte à votre plumage,
Vous êtes le Phénix des hôtes de ces bois. »*

Au récit rapporté au passé, succède le discours au présent, en acte. L'interjection initiale ouvre une phase phatique d'interpellation ponctuée par une formule de politesse. Le Renard donne du « Monsieur » à un Corbeau qui n'a *a priori* aucune raison de sortir de sa position naturelle de possession. Il l'instaure d'abord comme interlocuteur²⁵ et peut ensuite

²⁴ Selon la convention de la fable, les deux protagonistes sont des « Maîtres » en ce qu'ils maîtrisent l'usage de la langue. On verra que seul goupil sait l'utiliser comme outil de pouvoir.

²⁵ C'est la phase de transaction intersubjective par laquelle les agents se co-constituent comme interlocuteurs.

inaugurer une *stratégie de séduction* en enchaînant immédiatement deux exclamatifs pour témoigner de la beauté du corvidé. Pragmatiquement, ces actes expressifs sont conditionnés par la sincérité du locuteur. Finement, le Renard explicite une telle condition : « sans mentir ». Il peut ensuite tendre son piège par un raisonnement en *modus ponens* de la forme :

$$(p = q) \rightarrow r$$

Le défi proposé est alors pour le Corbeau, admettant p qui porte sur son plumage de prouver q , c'est-à-dire la beauté parallèle de son ramage. Auquel cas, on pourra, mieux on devra logiquement en déduire *nécessairement* qu'il est le Phénix²⁶. Le ressort du piège s'appuie sur la vanité insondable du Corbeau et son désir de reconnaissance. La *manipulation* est grossière : chacun sait que le plumage noir exempt de tout autre couleur d'un corbeau est loin d'être d'une beauté insigne. Il en va de même pour son ramage qui se résume à un croisement lugubre. À cela s'ajoute, suprême ironie, le fait que le Phénix se caractérise précisément par son silence impérieux ! La tromperie du Renard est manifeste et son témoignage d'admiration hyperbolique. Mais le Corbeau y succombe en raison de sa stupidité et de sa prétention.

La sincérité du Renard étant admise, la proposition p est assumée par le Corbeau qui n'a plus d'autre solution que de prouver par ses actes q . L'interpellation requiert une *interaction langagière*. Pour prouver qu'il est le Phénix, le Roi de la forêt, le Corbeau doit *répondre* à son courtisan. Sortant de l'état de nature, il doit se constituer comme interlocuteur.

4.2.2.3 La transaction fatale

*À ces mots le Corbeau ne se sent pas de joie :
Et pour montrer sa belle voix,
Il ouvre un large bec, laisse tomber sa proie.*

On attend donc que le Corbeau parle, plus précisément *chante* pour prouver que son ramage égale son plumage supposé magnifique.

²⁶ Rappelons que le *modus ponens* permet, ayant admis l'antécédent d'en inférer le conséquent. Comme p est accepté d'emblée, il reste au Corbeau à faire la preuve de q pour que $p = q$ soit admise et que l'on en déduise r .

Dans son insondable bêtise, le Corbeau réagit immédiatement pour relever le défi esthétique. Sa joie témoigne de ce que son désir de reconnaissance est comblé. Le piège peut se refermer.

Est-il alors question de chant, de voix ? Aucunement, mais d'ouverture de bec ! La prétention culturelle est reconduite brutalement à ses conditions naturelles d'effectuation. Pour chanter, il faut ouvrir la bouche. Le même organe assure *alternativement* la phonation sociale et la manducation vitale. Oubliant cette loi naturelle, le Corbeau perd tout. Ouvrant le bec, il ne peut pas ne pas, par conséquence non plus logique mais *praxéologique*, faire tomber le fromage qu'il tenait. L'interaction langagière est reconduite à la transaction intramondaine qui la conditionne.

Sur cet exemple, on voit bien en quoi la *manipulation* constitue une stratégie interactionnelle visant un objectif praxéologique. Et cette stratégie joue non point au niveau élémentaire de l'acte d'assertion, mais à celui *méta* de l'interaction dialogique.

Les actes assertifs et expressifs du Renard fonctionnent parfaitement au niveau pragmatique. *Ils ne sont en rien défectueux*. Simplement, ils sont au service d'une stratégie dialogique de manipulation qui pour réussir doit être dissimulée au yeux de l'allocataire.

5 CONCLUSION

Russell notait qu'une bonne théorie de la vérité devait rendre compte de l'erreur²⁷. De même, toute bonne définition de l'assertion doit rendre compte du mensonge.

Pour ce faire, il nous paraît nécessaire de procéder à une *analyse stratifiée* qui distingue nettement les niveaux de fonctionnement de l'assertion :

- le premier niveau est celui *sémantique* de la simple définition de l'assertion ;
- le deuxième est celui *pragmatique* de la négociation de l'interacte d'assertion ;
- le troisième est celui proprement *dialogique* des fonctions différentes que l'assertion assume dans un dialogue effectif ;
- enfin, le niveau où se joue le sens et la finalité du dialogue est celui *praxéologique* des stratégies engagées par le locuteur vis-à-vis de son allocataire. Et là, et là seulement, se joue la question de la sincérité et de la vérité en fonction du respect ou non du contrat fiduciaire et véridictionnel qui lie les interlocuteurs.

²⁷ *Problèmes de philosophie*, chap. XII, p. 144.

RÉFÉRENCES

ARISTOTE, *La Rhétorique*, Paris, Belles Lettres, 1991.

AUSTIN John :

– *How to do Things with Words*, Oxford U.P. 1962 ; trad. fr. G. Lane, *Quand dire, c'est faire*, Paris, Seuil, 1970.

– *Écrits philosophiques*, trad. fr. par L. Aubert & A.-L. Hacker, Paris, Seuil, 1994.

CHAUVIRÉ Christiane, *Peirce et la signification, Introduction à la logique du vague*, Paris, PUF, 1995.

DAVIDSON Donald, *Enquêtes sur la vérité et l'interprétation*, trad. fr. Pascal Engel, Éd. J. Chambon, Nîmes, 1993.

GREIMAS Algirdas Julien, *Du sens II. Essais sémiotiques*, Paris, Seuil, 1983.

REINACH Adolf, « Théorie du jugement négatif », *Revue de métaphysique et de morale*, Le Jugement, n°3, sept. 1996, Paris, A. Colin.

RUSSELL Bertrand, *Problèmes de philosophie*, (1912), trad. fr. S. M. Guillemin, Paris, Payot, 1972.

SPERBER D., CLEMENT F., HEINTZ C., MASCARO O., MERCIER H., ORIGGI G., WILSON D. « Epistemic Vigilance », *Mind & Language*, n°25, 2010, p. 359-393.

SEARLE John R., *Les Actes de langage, essai de philosophie du langage*, Paris, Hermann, 1970, trad. fr. H. Pauchard de *Speech Acts*, Cambridge U.P., 1969.

SHAKESPEARE William, *Othello*, trad. fr. François-Victor Hugo, Paris, GF Flammarion, n°17, 1964.

TIERCELIN Claudine, *La Pensée-signe*, Nîmes, Éd. J. Chambon, 1993.

TROGNON Alain & BRASSAC Christian, « Théorie des actes de langage et analyse des conversations », *Cahiers de linguistique française*, n° 13, Genève, 1992.

VERNANT Denis :

- *Du Discours à l'action, Études pragmatiques*, Paris, PUF, 1997.
- *Dire pour Faire*, Éditions UGA, Coll. Langues, Gestes, Paroles, Grenoble, 2020.

WITTGENSTEIN Ludwig, *Investigations philosophiques*, trad. fr. Pierre Klossowski, Paris, Gallimard, Coll. Tel, 1989.