Document generated on 07/03/2025 8:06 p.m.

Sociologie et sociétés

L'apport des sciences humaines dans la compréhension et l'analyse du discours persuasif
The Contribution of the Human Sciences Toward the Comprehension and the Analysis of Persuasive Discourse

Ginette PLESSIS-BÉLAIR

Volume 19, Number 2, octobre 1987

Nouvelles trajectoires sociologiques

URI: https://id.erudit.org/iderudit/001569ar
DOI: https://doi.org/10.7202/001569ar

See table of contents

Publisher(s)

Les Presses de l'Université de Montréal

ISSN

0038-030X (print)
1492-1375 (digital)

Explore this journal

Cite this article

PLESSIS-BÉLAIR, G. (1987). L'apport des sciences humaines dans la compréhension et l'analyse du discours persuasif. *Sociologie et sociétés*, *19*(2), 155–162. https://doi.org/10.7202/001569ar

Article abstract

As part cif a research project on the use of persuasive discourse by seven-year-old children, a study was carried out in the areas of rhetoric, logic, psychology, philosophy of language and discourse analysis. This paper attempts to demonstrate how these difieren! areas, each dealing with its own particular field of study, nevertheless converge in a more or less avowed and recognized fashion on the analysis of the implicit elements of conversation, and indeed of the intentionality underlying verbal communication, which lies as the very heart of any analysis of persuasion.

Tous droits réservés © Les Presses de l'Université de Montréal, 1987

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

https://www.erudit.org/en/

Sociologie et sociétés, vol. XIX, n° 2, octobre 1987, p. 155-161 Note de recherche

L'apport des sciences humaines dans la compréhension et l'analyse du discours persuasif

GINETTE PLESSIS-BÉLAIR

Dans le cadre d'une thèse de doctorat en cours à l'Institut d'éducation de l'Université de Londres, j'ai été amenée à étudier différents domaines de connaissances tels que la rhétorique, la logique, la psychologie, la philosophie du langage et l'analyse du discours. Le but était d'établir leur apport à l'étude du phénomène de la persuasion dans la communication orale et, plus particulièrement, dans le discours persuasif d'enfants d'environ sept ans. La raison du présent texte n'est pas de rapporter les conclusions de ma recherche, ni de présenter la méthodologie qui a été retenue, ni même d'offrir une revue critique des domaines énumérés plus haut. Il s'agit plutôt ici de faire voir comment à partir de ce sujet de recherche, ma revue de littérature m'a forcée à réaliser à quel point ces domaines, traitant de leur objet particulier, convergent pourtant de manière plus ou moins avouée et reconnue vers l'analyse de l'implicite dans la conversation, voire de l'intentionnalité sous-jacente à la communication verbale.

Qu'il s'agisse d'un désir de catégoriser cette communication verbale comme en rhétorique, de la systématiser comme en logique formelle, d'en faire une variable non négligeable comme en psychologie de l'enfant, ou encore de tenter d'en faire l'analyse à l'un ou l'autre des niveaux de lecture d'un énoncé comme en philosophie du langage et dans différentes écoles d'analyse de discours, toutes ces entreprises mènent vers un même point: c'est-à-dire, non plus vers l'étude de plus en plus fine du code du langage, mais vers l'étude des intentions qui poussent un individu à s'exprimer comme il le fait dans une situation donnée et à la perception de ces intentions par celui qui l'écoute, l'interprète et réagit à son message.

C'est là l'ébauche même du schéma de la communication sur lequel, depuis C. E. Shanon et W. Weaver[1] en passant par R. Jakobson[2], plusieurs chercheurs ont réfléchi afin de mieux comprendre le phénomène de la communication humaine. C'est ainsi que D. Hymes[3] dénonce les notions chomskyennes de compétence et de performance linguistique d'un locuteur idéal. Pour Hymes, le locuteur idéal veut communiquer et pour se faire, il doit utiliser sa compétence afin d'analyser la situation dans laquelle il se trouve, le destinataire qu'il veut atteindre ainsi que le

1. W. Weaver et C. E. Shanon, *Théorie mathématique de la communication*, Paris, Retz, «Les classiques des sciences humaines», traduit par J. Cosmier, G. Dahan et S. Economidès, 1975.

2. R. Jakobson, «Closing Statement: Linguistics and Poetics», *in Style in Language*, Massachusetts, M.I.T. Press, 1960.

3. D. Hymes, «Models of the Interaction of Language and Social Life», dans *Directions in Sociolinguistics*, New York, Holt, Reinhart et Winston, 1972.

sujet dont il veut traiter, en fonction de sa connaissance des possibilités du langage qu'il souhaite utiliser. Par la suite, c'est à l'émission du message de ce locuteur que chacun pourra juger de sa performance à se faire bien comprendre, c'est-à-dire, à communiquer. Hymes suggère les notions de compétence et de performance communicatives.

C'est avec le travail de H. Sacks, E. Schegloff et G. Jefferson[4] que vient s'ajouter à cette description de la communication verbale la notion de *turn-taking*. Lorsque deux individus échangent, chacun à son tour devient locuteur et destinataire. Il y a un mouvement de rotation dans les rôles où l'analyse de ce qui est dit et la perception du développement de la situation sont constamment évaluées par les participants. Le risque étant qu'un rôle mal joué par l'un des participants brisera la communication, qu'il s'agisse d'un manque de concentration, d'un obstacle à l'écoute ou encore d'une mauvaise interprétation des dernières paroles dites.

Ces notions de schéma de la communication, de compétence et de performance communicatives ainsi que des changements de rôle entre le locuteur et le destinataire sont essentielles au phénomène de la communication verbale et pertinentes à la réalité de l'école primaire d'aujourd'hui, où le silence n'est plus d'or. C'est dans ce cadre que j'ai étudié la persuasion, mettant de côté le monde de la publicité, pour me concentrer sur la persuasion manifestée lors d'une argumentation prise à même les discussions du quotidien entre deux enfants, ou entre un enfant et un adulte. C'est pourquoi, l'analyse qui est présentée dans les pages suivantes tient compte de ces éléments, tout en retenant des différents domaines étudiés des informations qui, comme il était mentionné plus haut, m'ont amenée à réaliser que, bien que dans des langages divers, la recherche dans ces domaines partage une même volonté ultime: celle de l'analyse de l'intentionnalité sous-jacente à tout échange verbale.

Le premier domaine abordé est celui de la rhétorique. La rhétorique est considérée par plusieurs comme le lieu privilégié de l'argumentation même si de nos jours certains voient son étude comme étant surannée. Il est certain qu'avec Ciceron et Quintillien, qui étaient encore étudiés dans nos collèges il n'y a pas si longtemps, la rhétorique peut signifier pour certains un style fleuri, où la forme du message est privilégiée à son contenu; un style très orné qui nous apparaît de nos jours irrévocablement désuet. Pourtant, T. Todorov[5] fait voir comment les modes rhétoriques correspondent aux types de société. Dans une société relativement pluraliste, où chacun se sent plutôt libre d'avancer les théories de son choix, un style plus direct est habituellement préféré. Cependant, plus essentiel à la rhétorique est la manière de la concevoir. Pour Aristote, la rhétorique était l'étude des moyens persuasifs et elle était nécessaire quand une preuve irréfutable ne pouvait être fournie et que, par conséquent, le débat et la négociation étaient inévitables.

Aujourd'hui, les tenants de la «nouvelle rhétorique» s'inscrivent pour la plupart dans la tradition aristotélicienne et abordent la rhétorique comme un moyen potentiel d'analyse des mécanismes de la persuasion; bien que d'autres, plus près de Cicéron et Quintillien, considèrent la rhétorique comme une systématisation des principaux moyens de persuasion à étudier et à appliquer selon les besoins.

Cependant, dans une tendance comme dans l'autre, la préoccupation reste la même, celle de tenter de «justifier» dans les analyses, le passage d'un niveau d'information à un autre, où le premier est explicatif du second, ou vice versa; à savoir, par exemple, que la forme linguistique d'un message serait un reflet parfois fidèle de processus mentaux.

F. J. D'Angelo[6] nous fournit un bon exemple de cette préoccupation dans son esquisse d'une théorie conceptuelle de la rhétorique. D'après D'Angelo, les rhétoriciens devraient s'attarder aux principes linguistiques (syntactique, morphologique, phonologique, etc.), aux principes rhétoriques (invention, arrangement, style, etc.), ainsi qu'aux formes de discours (narration, description, persuasion, etc.) Alors, écrit-il, que la rhétorique des Anciens concernait les mots, les phrases, les paragraphes, les plans, la nouvelle rhétorique se doit d'être concernée par les systèmes, les patterns, l'ordre des arrangements complexes de structures de différentes sortes. Il considère la pensée comme étant un processus structural où l'intelligence n'est pas une faculté mais une forme d'équilibre vers laquelle tendent toutes les formes de la pensée et de la cognition. D'Angelo suggère qu'il est possible d'inférer qu'il y a une relation directe entre les produits des processus conscients

4. H. Sacks, E. Schegloff et G. Jefferson, «A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation», *Language*, 50, 1974.

5. T. Todorov, *Théories du symbole*, Paris, Seuil, 1977.

6. F. J. D'Angelo, *A Conceptual Theory of Rhetoric*, Massachusetts, Winthrop Publishers, inc., 1975.

et ceux, sous-jacents, des processus mentaux. En d'autres termes, la pensée conceptuelle se manifesterait souvent en symboles, en mots, en images ou en nombres et les patterns verbaux symboliseraient les opérations logiques. Ainsi, observe D'Angelo, de l'existence des patterns conceptuels dans le discours, nous inférons l'existence de patterns similaires de la pensée; de l'existence des patterns conceptuels de la pensée, nous inférons l'existence de patterns de discours correspondants.

Son hypothèse est que les patterns conceptuels sont implicites dans les patterns grammaticaux. L'exemple apporté est le suivant: dans la phrase «*A tulip is shaped like a bell*», le pattern grammatical est celui d'une phrase simple avec un nom sujet (*a tulip*), un verbe (*is shaped*), et un groupe prépositionnel (*like a bell*). Le pattern conceptuel de cette phrase en est un de comparaison: *a tulip — is shaped like — a bell*; ou encore, en termes abstraits A~B. Dans cet exemple, le pattern conceptuel est compris dans le pattern grammatical. Ce qui amène D'Angelo à considérer que si des groupes de mots organisés sont des symboles de structures conceptuelles, et si les structures conceptuelles font partie des processus mentaux, alors les patterns conceptuels dans le discours sont des manifestations symboliques des processus sous-jacents de la pensée. Cependant, l'auteur reconnaît que sa proposition en est plutôt à l'état d'ébauche générale qu'à l'état de théorie pleinement réalisée.

Il est certain qu'une relation apparemment aussi immédiate entre la représentation verbale et la structure conceptuelle est séduisante pour l'analyste, puisqu'elle est relativement aisée à identifier et à démontrer. Malheureusement, ce type de démarche ne peut s'appliquer au langage quotidien, constitué le plus souvent de séquences d'échanges d'énoncés, plus ou moins complets au plan grammatical, où ce qui est dit, exprimé et sous-entendu se comprend à différents niveaux d'interprétation et ne peut se restreindre à ce genre d'analyse, qu'au risque de perdre une grande partie de son sens qui se situe dans le contexte de l'ensemble de ces séquences d'échanges. De plus, nous savons tous qu'un même énoncé peut signifier des choses bien différentes, selon la situation dans laquelle il est formulé et même selon l'intonation utilisée[7].

En nouvelle rhétorique également, mais dans un autre ordre d'idées, C. Perelman & L. Olbrechts-Tyteca[8] retournent à la rhétorique d'Aristote et reprennent les notions d'orateur, de types d'audience, de genre d'argumentation et de techniques argumentatives, qu'ils discutent dans le contexte de notre époque. Au chapitre des techniques argumentatives, à titre d'exemple, ils indiquent les arguments «quasi logiques» qui tirent leur force persuasive de leur rapprochement avec des modes de raisonnement reconnus, mais qui sont de caractère non formel. Ils les classifient en deux catégories: ceux qui font appel à des structures logiques (ex. la contradiction) et ceux qui font appel à des relations mathématiques (ex. le rapport de la partie au tout). Cependant, malgré l'effort mis sur la classification, ils reconnaissent que lorsqu'il s'agit d'énoncés du langage naturel, les termes peuvent être interprétés de différentes façons. Dans leur cas pourtant il est question d'une analyse portant sur un contexte plus large que celui d'un seul énoncé, comme c'était le cas chez D'Angelo.

Si la nouvelle rhétorique échoue dans son projet de présentation d'un système d'analyse capable de repérer *a posteriori* les arguments persuasifs dans une séquence d'énoncés du langage naturel, il demeure que la rhétorique depuis ses origines offre une catégorisation *a priori* des genres et des modes d'argumentation qui met l'emphase sur le choix des moyens persuasifs en fonction de l'intention de l'orateur.

Comme je l'ai mentionné plus haut, ma recherche porte sur la capacité d'enfants de première année à utiliser le discours persuasif. Il est certain que des enfants de cet âge ne peuvent planifier au préalable une stratégie d'argumentation. Mais là encore, dans la communication verbale de tous les jours, lors d'une discussion spontanée, il y a des arguments d'apportés qui s'élaborent dans le feu de l'action et qui n'appartiennent pas à une stratégie planifiée antérieurement.

On peut se demander également si un enfant de sept ans est capable du raisonnement logique qu'implique une argumentation, ne serait-ce que la prise en considération du point de vue de l'autre, dans le but de l'intégrer à sa propre argumentation ou de le réfuter. On sait que J. Piaget[9] a soutenu que ce n'est qu'entre l'âge de sept et huit ans que l'enfant perd progressivement ce qu'il appelle le langage égocentrique. Ce langage se caractérise par le fait que l'enfant ne parle qu'au sujet de

7. D. Brazil *et al.*, *Studies in Discourse Analysis*, London, Routledge et Kegan Paul, 1981.

8. C. Perelman et Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique*, Bruxelles, Université de Bruxelles, 1970.

9. J. Piaget, *The Language and Thought of Children*, London, Routledge et Kegan Paul, 1959.

lui même et n'essaie pas, de façon générale, de comprendre le point de vue de l'autre. Ce qui laisse présager d'un discours persuasif rudimentaire chez les enfants de ce groupe d'âge, où, d'après Piaget, la socialisation de la pensée n'en serait qu'à ses débuts. Cependant, L. S. Vygotsky[10] suggère une autre évolution du développement du langage chez l'enfant.

Pour Vygotsky, la fonction première du langage, autant chez l'enfant que chez l'adulte, c'est la communication et le contact social. Pour lui, le début du langage chez l'enfant est essentiellement social. Il voit plutôt le langage égocentrique comme une forme de transition entre le langage extérieur et le langage intérieur. À cette époque, l'enfant dirait tout haut, ce que progressivement il apprendrait à se dire tout bas, en lui-même. M. Donaldson[11] s'inscrit également dans cette perspective et démontre (en reprenant systématiquement les tests de Piaget auprès d'enfants de ce groupe d'âge, tout en reformulant leur présentation), qu'il n'y a eu aucune tentative de faite pour s'assurer que l'enfant avait bien compris la situation et, plus important, souligne-t-elle, qu'il avait bien compris les motifs et les intentions de l'adulte qui créait la situation.

Pour Donaldson, une situation dont un enfant peut comprendre le «sens humain» est de loin plus compréhensible pour lui qu'un test abstrait. C'est ainsi, par exemple, qu'un enfant multipliera les déductions et les inférences, sans problèmes, en pensant simplement aider le policier à attrapper le bandit dans un ensemble de rues labyrinthes. Donaldson soutient que les enfants sont très tôt capables de raisonnement déductif puisqu'ils apprennent tôt à nommer les objets et à décrire le monde: «affirmer est nier», si cet animal est un chien, ce n'est ni un chat, ni rien d'autre. Comprendre le sens humain d'une situation, c'est donc de bien saisir les différents paramètres de cette situation et plus particulièrement l'intention du locuteur.

Ayant établi qu'un enfant d'environ sept ans est fort bien capable de raisonnement logique (mais non de pensée formelle), on peut se demander jusqu'où le raisonnement logique et l'argumentation vont de paire?

En logique formelle, nous retrouvons souvent, à titre d'exemple, ce syllogisme bien connu: — tous les humains sont mortels, Socrate est humain, Socrate est mortel. Un syllogisme peut être formalisé aisément et peut offrir un modèle applicable à d'autres prémisses et à leur conclusion, afin de découvrir s'il s'agit dans ce cas également d'un syllogisme. Le syllogisme appartient au raisonnement déductif et il peut être vu comme persuasif. Cependant, dans la communication verbale de tous les jours, il est rare de retrouver un syllogisme complet. On peut parfois retrouver sa forme abrégée: l'enthymème, où l'une des deux prémisses ou la conclusion est sous-entendue. Il demeure que cette forme de raisonnement logique quoique persuasive et relativement fréquente est un cas isolé dans le langage courant. Par exemple, il n'est pas rare d'entendre un enfant dire à un autre: — Lâche-moi! — Pourquoi? — Parce que mon frère est plus grand que le tien!

La logique formelle s'adresse à une partie limitée du langage. Les énoncés y sont souvent analysés isolément sans considération pour l'ensemble de la situation dans laquelle ils ont pu être réalisés. Il n'en reste pas moins que dans l'exemple, ci-haut, on comprend bien que l'effet persuasif vient de l'enchaînement des énoncés et non d'un énoncé en particulier. G. Dispaux[12] soutient qu'une nouvelle discipline devrait être élaborée celle de la «dialogique» où l'analyse porterait sur la part jouée par la logique dans le dialogue. La dialogique serait à la jonction de la logique formelle, de la sémantique et de la psychologie. Cependant, l'intérêt, me semble-t-il, ne se situe pas tout à fait au niveau de l'étude de la part jouée par la logique dans le dialogue mais dans l'*étude du développement* des liens logiques qui relient les énoncés les uns aux autres, dans une séquence d'échanges verbaux, où il y a interaction et réajustement de chacun par rapport à son rôle de locuteur ou de destinataire. Il demeure que là encore on décèle une volonté d'analyse qui voudrait aller au-delà du sens littéral des énoncés et des formes logiques qui y sont parfois illustrées.

Après la rhétorique, la psychologie et la logique formelle, un autre domaine apporte également un nouvel éclairage, celui de la philosophie du langage. Dans ce domaine, J. L. Austin[13] est à l'origine de la notion de *speech act*. Pour lui, il y a des énoncés qui ressemblent à des affirmations mais qui ne sont ni vrais, ni faux; ils sont d'un autre ordre. En *disant* quelque chose, souligne-t-il, quelqu'un peut *faire* quelque chose, c'est-à-dire, que l'émission d'un énoncé peut être, en soi, la réalisation d'une action. L'émission d'un énoncé peut, en fait, comporter trois types d'actes:

10. L. S. Vygotsky, *Thought and Language*, Massachusetts, M.I.T. Press, 1962.
11. M. Donaldson, *Children's Mind*, London, Fontana/Colins, 1978.
12. G. Dispaux, *la Logique et le quotidien*, Paris, Minuit, 1984.
13. J. L. Austin, *How to do Things with Words*, Oxford, The Clarendon Press, 1962.

locutoire, illocutoire et perlocutoire. L'acte locutoire comporte également trois actes: l'acte phonique (émission de sons), l'acte phatique (regroupement de ces sons en mots, en structures grammaticales, choix de l'intonation) et l'acte rhétique (regroupement du sens et de la référence qui forment la signification). L'acte illocutoire est l'acte performé EN disant quelque chose, en opposition à l'acte DE dire quelque chose. C'est ainsi que, par exemple, on peut se demander si certains mots ou certaines locutions ont la force d'une question ou plutôt d'une évaluation, etc. Par exemple, si l'on considère l'énoncé suivant: — Comment allez-vous aujourd'hui? Il s'agit-là d'une locution (si verbalisé) qui ressemble à une question et le mot «aujourd'hui» implique que le destinataire est connu du locuteur. Mais c'est seulement en connaissant la situation dans laquelle cet énoncé a été émis, que nous comprenons premièrement, le sens dans lequel l'énoncé a été verbalisé et deuxièmement, sa force illocutoire.

Finalement, il y a l'acte perlocutoire dont la réalisation inclut l'acte locutoire et l'acte illocutoire. Il y a acte perlocutoire lorsque quelqu'un en disant quelque chose provoque certaines conséquences, intentionnelles ou non, chez le destinataire (individu ou audience). Austin indique que des énoncés tels que «je vous convaincs» ou «je vous persuade» sont peu probables et certainement inefficaces. Ce qui ajoute à l'idée, à mon avis, que la persuasion est difficilement décelable dans les mots eux-mêmes et se situe plutôt dans une certaine organisation d'ensemble de mots, voire d'énoncés, interprétés dans une situation donnée.

J. Searle[14] reprend la perspective d'Austin tout en suggérant un découpage différent et en indiquant que l'acte perlocutoire, n'étant qu'une conséquence éventuelle de l'acte illocutoire, ne peut être considéré comme une catégorie de même niveau. Mais, plus pertinent encore ici, est la notion de règles proposée par Searle. Il fait valoir qu'il y a deux types de règles qui régissent le discours: les règles «régulatrices» et les règles «constitutives». Car, souligne-t-il, parler: c'est performer des actes d'après des règles. Les règles régulatrices régissent une activité préexistante, une activité dont l'existence est logiquement indépendante des règles; il donne comme exemple, les règles de l'étiquette qui prédéterminent les relations interpersonnelles et qui existent indépendamment des règles constitutives. Les règles constitutives constituent (et régissent également) une activité dont l'existence est logiquement dépendante des règles; il donne comme exemple, les règles du jeu d'échecs qui, non seulement régissent le jeu, mais créent la possibilité même de jouer à ce jeu.

Alors qu'avec Austin on assiste à une tentative de classification de par le sens des mots et l'action qu'ils provoquent, chez Searle, on voit une volonté d'analyse qui dépasse celle du lexique, sans pour autant tomber dans l'analyse du cas particulier de l'individu x dans une situation donnée. S. Davis[15] suggère d'inclure dans la définition de compétence linguistique, cet apport de Searle, à savoir: la connaissance des règles qui gouvernent l'utilisation du langage. Ceci l'amène à reformuler également la thèse d'Austin, au sujet de l'acte perlocutoire, dans laquelle, précise-t-il, un tel acte est performé dans la mesure où le locuteur disant quelque chose doit produire un effet sur le destinataire par le truchement de la compétence linguistique. Il ajoute, de plus, qu'il y a une condition nécessaire à la performance d'un acte perlocutoire: c'est que la compétence linguistique du destinataire soit tout autant impliquée dans la réalisation de l'acte perlocutoire, que celle du locuteur. On revient donc ici à la prise en ligne de compte du schéma de la communication dans lequel il ne peut y avoir communication que dans la mesure où il y a participation des deux parties en cause: le locuteur et le destinataire. Davis donne comme exemple: si je dis à un destinataire qu'il a une araignée sur son épaule, ce destinataire peut choisir de me croire ou d'ignorer l'information. Il peut également avoir peur ou demeurer calme. La valeur perlocutoire de mon énoncé dépend donc essentiellement de la compréhension de mes intentions par le destinataire et de sa réaction.

Peut-être plus clairement en philosophie du langage que dans les autres domaines présentés, on voit se dégager une volonté d'étudier la communication verbale à un niveau d'organisation de la pensée et du langage qui ne relève ni tout à fait de la logique formelle (ou même symbolique), ni tout à fait de la linguistique, ni tout à fait des composantes sociologiques.

Le dernier domaine abordé est relativement récent et c'est peut-être pour cette raison qu'il englobe sous un même vocable une grande variété de sens qui recouvrent eux-mêmes une grande variété d'activités[16]. Il s'agit du domaine de l'analyse du discours. Il est impossible de reprendre

14. J. R. Searle, *Speech Acts*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969.

15. S. Davis, «Perlocutions», dans *Speech Act Theory and Pragmatics*, Holland, Reidel Publishing Company, 1980.

16. G. Brown et G. Yule, *Discourse Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

ici l'historique du domaine. S.C. Levinson[17] suggère pour sa part de considérer deux principaux courants dans ce domaine: la tendance vers l'analyse du discours et la tendance vers l'analyse de la conversation. Dans les deux courants, le travail porte sur la compréhension de la cohérence et de l'organisation séquentielle du discours. Selon Levinson, les analystes du discours utilisent une méthodologie et certains principes théoriques particulièrement utilisés en linguistique, J. McH. Sinclair et R. M. Coulthard[18] illustrent ce courant; alors que les analystes de la conversation, tels que Sacks, Schegloff et Jefferson, pratiquent une approche empirique et des méthodes essentiellement inductives. C'est ainsi qu'il y a chez les analystes de la conversation une recherche de patterns récurrents étudiés à partir d'enregistrements de conversations naturelles.

Très brièvement, rappelons l'apport des chercheurs ci-haut mentionnés. Le travail de Sinclair et Coulthard repose sur trois aspects: la structure du discours, les fonctions du langage et l'interaction en classe. Ils suggèrent un système d'analyse hiérarchique basé sur des «niveaux» et des «rangs». On y retrouve trois niveaux d'analyse: l'organisation non linguistique (ex. le cadre d'une leçon formelle en classe), le discours et la grammaire. Chacun des niveaux contient des unités qui possèdent un rang en fonction des unités plus petites qu'elles contiennent et en fonction des unités plus grandes dont elles font partie. Mais le rang est également attribué en fonction de sa correspondance d'un niveau à l'autre. Par exemple, l'unité *move* du niveau discours correspond à l'unité «sentence» du niveau de la grammaire, où le niveau de la grammaire s'attache aux propriétés formelles de l'élément, alors que le niveau discours s'attache aux propriétés fonctionnelles du même élément. Il y a chez Sinclair et Coulthard une volonté à faire correspondre la réalisation grammaticale d'un énoncé avec sa fonction dans le discours, ce que certains, dont Barnes et Todd[19], considèrent à l'essai comme étant inopérant.

Sacks, Schegloff et Jefferson, comme indiqué précédemment, suggèrent le concept de *turn-taking*. Ce concept tient compte d'un trait important de la conversation, à savoir que les rôles de locuteur et de destinataire changent et qu'ils le font en fonction de certaines règles. Le but de ce type d'analyse de la conversation est de tenter d'identifier des constantes dans la structure de la conversation, en décrivant les façons dont les participants prennent leur tour durant l'échange. Ces chercheurs ont également développé la notion de *adjacency pair*. Il s'agit d'un échange du type (A:-Bonjour! ; B:-Tiens, salut!) dans lequel il y a une régularité dans l'ordre des interventions des participants. Cet ordre implique que la seconde partie de l'échange suit immédiatement la première. Il serait trop long ici de développer davantage cette notion, ainsi que l'ensemble du travail de Sacks, Schegloff et Jefferson. Les éléments présentés ci-haut suffisent cependant à faire voir comment leur étude porte sur l'identification de certains patterns de la conversation.

Barnes et Todd travaillent également à partir de corpus pris à même des conversations naturelles. Leur travail illustre bien ce désir d'une analyse, qui tout en tenant compte du niveau linguistique des énoncés, porte sur l'interprétation de ces énoncés sans pour autant déborder le cadre de la situation immédiate de l'échange. Barnes et Todd croient que la signification d'un énoncé réside non pas dans cet énoncé lui-même, mais dans les hypothèses implicites faites à son sujet et qui forment l'histoire subséquente de la conversation. Ils indiquent que lorsqu'un locuteur dit quelque chose, il le fait en fonction de son expérience, de l'analyse de la situation, de sa connaissance des gens à qui il parle, du sujet dont il discute ainsi que des normes du discours. Les gens qui l'écoutent, utilisent ces mêmes moyens afin d'interpréter ce qu'il dit, mais peut-être aussi ce qu'ils ont dit eux-mêmes auparavant, quelles sont les réponses possibles et même, ce que peuvent signifier les signaux non-verbaux de la part du locuteur ou d'autres participants. Pour Barnes et Todd, un énoncé contient deux types d'information ou deux principaux *frames*: celui du contenu qui offre une interprétation du sujet de l'échange et celui de l'interaction qui offre une interprétation de la relation sociale qui forme cette interaction.

Le domaine de l'analyse du discours est relativement neuf et les hypothèses sont nombreuses. On remarque pourtant déjà chez certains (ex. Sinclair et Coulthard) une concentration des efforts sur la formalisation du domaine, alors que chez d'autres, pour qui cette démarche semble prématurée (ex. Barnes et Todd), on assiste à une réflexion portant autant sur la difficulté du découpage des

17. S. C. Levinson, *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.

18. J. McH. Sinclair et R. M. Coulthard, *Towards an Analysis of Discourse*, Oxford, Oxford University Press, 1975.

19. D. Barnes et F. Todd, *Communication and Learning in Small Groups*, London, Routledge et Kegan Paul, 1977.

séquences d'énoncés, que sur le rôle de l'analyste et de ses problèmes d'interprétation de ces mêmes séquences.

Qu'il s'agisse de la rhétorique, qui nous propose une nomenclature d'arguments en fonction de l'intention de communication du locuteur; qu'il s'agisse de la logique formelle, qui fait voir les limites de sa construction quand il s'agit du langage du quotidien, mais qui nous fait souhaiter pourtant une discipline connexe où la logique de ce langage du quotidien pourrait être formalisée; qu'il s'agisse de la psychologie du développement de l'enfant où certains démontrent que la transparence (en termes concrets) de l'intention de communication du locuteur est essentielle à la compréhension du jeune enfant; qu'il s'agisse de la philosophie du langage, où on en arrive à la constatation qu'un acte n'est perlocutoire que dans la mesure où il est compris comme étant tel par le destinataire (intention du locuteur) et accepté de lui (intention du destinataire); qu'il s'agisse enfin de l'analyse du discours où l'entreprise en est une essentiellement de formalisation, à plus ou moins brève échéance, de séquences d'échanges verbaux, afin d'en dégager des informations implicites que l'on espère révélatrices de la relation langue/pensée; toutes ces démarches témoignent de l'absence d'information suffisante sur un lieu donné de l'analyse de la conversation qui, à défaut de meilleur terme, peut être qualifié du lieu de l'intentionnalité du sujet parlant. Une analyse de l'intentionnalité dans laquelle on comprendrait: l'intention du locuteur lorsqu'il énonce ses idées de telle ou telle manière, ainsi que l'intention du destinataire qui interprète cette intention du locuteur, réagit et formule en conséquence sa nouvelle intention de communication. Une analyse de l'intentionnalité du sujet parlant qui nous ferait voir la logique des énoncés les uns par rapport aux autres dans une séquence donnée.

P.N. Johnson-Laird et A. Garnham[20] écrivent:

> *In our view, what ultimately underlies usage is a speaker's intentions. Speakers intend certain knowledge to be relevant to the interpretation of their utterances. It follows that the limitations of their knowledge place constraints on their intentions, and it can sometimes seem that it is knowledge per se that determines usage. This is an illusion. Intentions are the decisive lever, and this fact should be borne in mind in considering the difference between referential and attributive uses of definite description... Our aim now is to examine the interplay between knowledge and intention.*

C'est peut-être du côté du domaine des sciences cognitives qu'il faut maintenant attendre quelques éléments de réponse à ce sujet. Il demeure que s'il se dégage, entre autres, de cette étude que le locuteur ne peut persuader que dans la mesure où le destinataire comprend son intention suffisamment pour être effectivement persuadé, l'analyse de cette intention, par le truchement de séquences d'échanges verbaux, bien qu'effleurée par différents domaines, reste à élaborer.

RÉSUMÉ

Dans le cadre d'une recherche portant sur l'utilisation du discours persuasif d'enfants de sept ans, une étude a été menée dans les domaines de la rhétorique, la logique, la psychologie, la philosophie du langage et l'analyse du discours. Le texte tente de faire voir comment ces différents domaines, traitant de leur objet particulier, convergent pourtant de manière plus ou moins avouée et reconnue vers l'analyse de l'implicite dans la conversation, voire de l'intentionnalité sous-jacente à la communication verbale: lieu privilégié de la persuasion.

SUMMARY

As part of a research project on the use of persuasive discourse by seven-year-old children, a study was carried out in the areas of rhetoric, logic, psychology, philosophy of language and discourse analysis. This paper attempts to demonstrate how these different areas, each dealing with its own particular field of study, nevertheless converge in a more or less avowed and recognized fashion on the analysis of the implicit elements of conversation, and indeed of the intentionality underlying verbal communication, which lies as the very heart of any analysis of persuasion.

RESUMEN

En el marco de una investigación sobre la utilización del discurso persuasivo por niños de siete años, se ha llevado a cabo un estudio en los dominios de la retórica, la lógica, la psicología, la filosofía del lenguage y el análisis de discursos. El texto intenta mostrar como dominios diferentes, tratandose de su objeto particular, convergen de manera más o menos declarada y reconocida hacia el análisis de lo implícito en la conversación, e incluso en la intension sub-yacente a la comunicación verbal: lugar privilegiado de la persuasion.

20. P. N. Johnson-Laird et A. Garnham, «Descriptions and Discourse Models», *Linguistics and Philosophy*, 3: 371-393, Reidel Publishing Company, 1980, p. 382.