

Expliciter n° 71 octobre 2007

Approche des effets perlocutoires :

1/ Différentes causalités perlocutoires : demander, convaincre, induire.

Pierre Vermersch,
CNRS, GREX

Introduction

Depuis Austin (Austin 1970), on sait que « dire, c'est faire », même si d'autres y avaient pensé avant lui. On sait donc que toute parole a une dimension performative. C'est-à-dire que parler, c'est exécuter un acte. Donc, comme pour tout acte, parler c'est produire des effets ou des conséquences, mais aussi viser un but, rechercher l'obtention d'un résultat. Austin a distingué les effets produits en disant (illocutoires) et ceux produits par le fait de dire (perlocutoires). On peut voir que toutes les pratiques sociales sont fondées sur la recherche d'effets produits par la parole, que ce soit dans l'éducation, dans le conseil, la psychothérapie, l'entraînement ou la politique etc. Dans toutes ces pratiques, un praticien plus ou moins "expert" cherche à produire des effets, essentiellement par le biais de ce qu'il dit à l'autre et de ce qu'il dit en réponse à ce que l'autre lui répond. Pourtant l'actualité de savoir si "le chat est sur le paillason" demeure encore largement dominante dans les écrits des spécialistes de la parole, et une pragmatique des effets perlocutoires ne s'est guère développée depuis Austin.

Cet article rassemble un ensemble de réflexions et d'observations qui s'origine d'abord dans un apprentissage, puis une pratique des effets perlocutoires avant même que le concept d'effet perlocutoire ne soit connu de l'auteur.

En effet, après avoir été –comme tout le monde- le patient plus ou moins consentant d'innombrables effets perlocutoires tout au long de mon éducation familiale, amicale, scolaire, sportive et j'en passe, j'ai appris systématiquement un certains nombres de techniques perlocutoires lors de ma formation de psychologue puis surtout, de manière beaucoup plus conscientisée et délibérée, lors de ma formation comme psychothérapeute, toujours dans la plus totale absence du concept de "perlocutoire". J'ai ainsi appris à exercer ces effets perlocutoires particuliers, et découvert l'étonnante invention d'énonciations que les différentes techniques thérapeutiques ont mises au point depuis 60 ans : PNL, hypnose ericksonienne, recadrage, thérapie brève, rêve éveillé dirigé, imagination active, décréation des croyances etc. Techniques largement ignorées des chercheurs et en tous les cas, absentes des publications linguistiques.

Depuis de nombreuses années (Vermersch 1991; Vermersch 1994, 2003; Vermersch and Maurel 1997), je mets au point une technique originale d'entretien: "l'entretien d'explicitation", qui a pour but d'aider à la verbalisation descriptive du vécu des actions passées. Pour ce faire, il est nécessaire de

créer un certains nombre de conditions, dans la mesure où elles sont nécessaires à l'application de la technique et qu'elles ne sont pas spontanément remplies par l'interviewé. Par exemple, la verbalisation va porter sur une situation passée singulière, qui est la condition pour que la personne parle de son vécu, et non pas d'une classe de vécu. Si elle parle d'une classe de vécu, alors elle va probablement fournir une verbalisation généralisante, et plutôt que de décrire ce qu'elle fait vraiment, elle va énoncer ce qu'elle pense qu'elle fait, ou ce qu'elle croit qu'elle fait, ou sa théorie sur ce qu'elle fait et qui doit être fait. Et, ce faisant, ni elle, ni nous, ne serons informés de ce qu'elle a effectivement fait. Il faut donc que l'intervieweur guide l'autre, avec son consentement, vers une parole qui se rapporte à un moment spécifié. Autre exemple de condition, on va chercher à guider la personne vers la mise en œuvre d'un type de mémoire particulier, la mémoire auto-biographique en mode d'évocation, ce qui suppose un geste de rappel, qui est de laisser venir et non pas d'aller chercher. D'autres facettes de ce guidage pourraient être encore abordées qui sont enseignées dans les stages de formation à l'entretien d'explicitation, mais le point que je cherche à souligner est que ces exigences créent les conditions idéales pour étudier les effets perlocutoires puisque précisément, ces effets sont délibérément recherchés par l'intervieweur de façon ciblée et volontaire. Une des conséquences majeures est que les conditions sont réunies pour recueillir aisément les informations sur le type d'effet perlocutoire recherché, les degrés de son obtention, et donc de sa réussite.

J'insiste : de tels effets ont été mis en œuvre et ont été délibérément recherchés, alors même que les théories sur les actes de langage, les concepts de performativité, d'illocutoire, de perlocutoire m'étaient à peu près inconnus. Ce qui ne fait qu'illustrer la loi générale suivant laquelle la pratique est toujours très en avance sur la théorie qui peut-être l'éclairera un jour. Avec le groupe de co-chercheurs qui s'est constitué autour de moi dans le cadre du GREX (Groupe de Recherche sur l'EXplication, www.expliciter.fr), nous avons beaucoup travaillé sur la mise au point des formats de relance, sur des formulations de questions visant à éviter des résultats indésirables et/ou cherchant à solliciter des réponses sources d'informations adaptées aux buts de l'entretien. Ces essais, ces mises au point, nous ont permis de produire une technique d'entretien efficace, cohérente entre ses moyens et ses buts. Restait à mieux comprendre, au plan de la recherche et non plus de la seule pratique, la nature et les mécanismes des effets des relances (Vermersch 1994, 2003; Vermersch 2003; Vermersch 2003; Maurel 2004; Vermersch 2004), ce qui a été esquissés dans les travaux cités. Ces premiers résultats ont permis de préciser une méthodologie de recherche pour mettre en évidence les effets des relances, en intégrant non seulement les observables (verbal et non verbal) mais aussi ce qui n'est pas public, qui n'est pas observable et qui est accessible a posteriori (qui peut être explicité) par chaque personne, comme les intentions qui motivent son énonciation, ses dispositions et attentes. L'élaboration de sa compréhension de ce que dit l'autre, autant de facteurs qui vont moduler sa réponse. Je présenterai ces options méthodologiques fondées sur une perspective de recherche en première personne. Mais surtout, au plan théorique, ce premier travail a été l'occasion de mettre en relation la phénoménologie de l'attention (Vermersch 1998; Vermersch 1999; Vermersch 2000; Vermersch 2001; Vermersch 2002; Vermersch 2002; Vermersch 2002; Vermersch 2004; Vermersch 2004) et les effets perlocutoires subjectifs (propres à la sphère de la conscience, du cognitif, des valences, des croyances) de manière à disposer d'un cadre théorique pour distinguer les différents types d'effets perlocutoires. C'est en ce sens que je pourrais intituler cet article "Psychophénoménologie des effets perlocutoires".

Restait encore à comprendre pourquoi, dans ce programme de recherche, je ne trouvais que peu d'appui dans la pragmatique, dans les analyses conversationnelles et autres théories de l'énonciation ou de l'argumentation. Pour répondre à cette question, je présenterai d'abord quelques repères théoriques sur l'utilisation que je fais de la notion "d'effet perlocutoire" plutôt que "acte perlocutoire", puis j'évoquerai les trois ruptures méthodologiques qu'il faut accomplir pour étudier ces effets :

- prendre en compte l'extra linguistique pour connaître les effets des actes de parole, c'est à dire arrêter de ne traiter que le verbatim, mais apprendre à traiter d'autres types de données que celles proprement linguistiques, et donc être présent pour observer et recueillir des échanges réels, dont on peut *constater* les effets et non pas seulement les imaginer ;
- donc, aller sur le terrain et recueillir des données d'observation et des verbalisations pour documenter ces aspects extra-linguistiques, ce qui suppose d'abandonner la seule pratique des exemples inventés pour passer aux exemples tirés d'interactions finalisées ;

- enfin, recueillir des données privées non observables pour documenter les aspects subjectifs et ainsi réintroduire l'introspection, la dimension phénoménologique, c'est-à-dire les points de vue en première/seconde personne.

J'essaierai ensuite de mettre en place une typologie des effets perlocutoires possibles. Tout d'abord en repérant les différents types de causalité mis en œuvre par les différentes classes d'effets perlocutoires. J'en distinguerai trois, sur la base de trois types de causalité : demander, convaincre, induire. Ensuite, je présenterai une grille de repérage et de lecture de ces effets subjectifs : comme les effets sur l'attention (orientation, objets, actes attentionnels), sur les actes, sur les états internes ; enfin je reprendrai une discussion méthodologique de ce qu'il serait souhaitable de documenter pour pouvoir analyser finement ces différents types d'effets perlocutoires. Cet article ne peut cependant qu'être une esquisse d'un programme de recherche de très grande ampleur.



1/ La notion "d'effet perlocutoire".

Notre point de départ est la reconnaissance de la dimension performative du discours : c'est-à-dire le fait que s'exprimer soit un acte, un acte du corps et de l'esprit. Cette reconnaissance est attribuée au philosophe anglais Austin (Austin 1970), mais on la trouve clairement formulée antérieurement aussi bien, par exemple, chez James que chez Peirce (Chauviré 1995), ou plus proche de nous chez G. Guillaume (Valette 2006) ; et les publications récentes sur le Moyen Age ont montré toute la conscience que cette époque avait du fait que dire c'était faire (par exemple (Rosier 1994).

Après avoir tenté de distinguer entre le constatif et le performatif, Austin a bien perçu qu'il n'existait pas de constatif pur, simple assertion dénuée de toute conséquence, de tout effet, sinon dans les manuels de grammaire ou de logique, et encore ! Deleuze soutient que c'est dès l'enseignement des règles de grammaire que le langage agit comme ordre imposé ! Austin passa donc à une distinction en termes de types d'acte. La première catégorie est celle des actes locutoires, c'est-à-dire les actes accomplis par le seul fait tenir un discours linguistiquement correct. La motivation de cette première distinction est de s'opposer à toutes les expressions qui ne seraient pas locutoires (locutoire au sens d'une parole bien formée, grammaticale correcte et porteuse de sens). Dans les faits, cette distinction se heurte aux expressions comme les interjections, les onomatopées signifiantes, les jurons, etc. cf.

(Rosier 1994) qui sont porteuses de sens et donc d'effets, sans pour autant être bien formées. Plus loin, il va distinguer les actes illocutoires, c'est-à-dire les actes effectués en disant quelque chose. Ces actes apparemment évidents, comme "je déclare la séance ouverte", "je vous baptise" etc. semblent reposer essentiellement sur les conventions sociales qui leur donnent le pouvoir d'accomplir de tels actes en disant. Le troisième type d'acte distingué est l'acte perlocutoire, c'est-à-dire l'acte de discours considéré dans les conséquences ou les effets qu'il produit. Par exemple, l'acte de discours "fermez la porte" produit l'effet que quelqu'un se lève pour fermer la porte, s'il est réussi.

Ces trois distinctions paraissent claires en un premier temps. Mais déjà les actes illocutoires et perlocutoires sont toujours des actes locutoires. Cette dernière catégorie n'a donc d'intérêt que dans la dimension locutoire/non locutoire qui ne concerne pas directement la fonction performative (quoique, cf. l'exemple "Oh magister" dans Rosier 1994), laissons de côté. Reste la distinction entre illocutoire et perlocutoire, Austin tente de trouver des tests pour classer les actes suivant l'une ou l'autre rubrique (par les questions "en faisant" ou "par le fait"). Tentatives insatisfaisantes, qui reflètent le présupposé qu'il serait possible de classer les énoncés a priori de manière exclusive (soit c'est l'une, soit l'autre, il n'y a pas de mixte) et non ambiguë. D'innombrables travaux ont porté sur les actes illocutoires, sur leur classification (classifications nombreuses et différentes d'ailleurs), un gros travail de formalisation a été réalisé, l'analyse des composantes de la force illocutoire a été extrêmement détaillée. Dans le même temps, l'analyse des actes perlocutoires a intéressé peu de chercheurs.

En lisant les exemples d'analyse des actes illocutoires, il m'est apparu qu'il y avait plusieurs points faisant problème. En premier lieu, les actes illocutoires sont caractérisés par leur succès alors que les actes perlocutoires le sont par leur satisfaction. Mais le succès est défini non pas par des critères de succès, qui permettraient de s'informer sur le fait qu'il y a eu effectivement succès ou non (la séance a-t-elle été ouverte ou non ? la condamnation a-t-elle été exécutée ?), mais par des conditions de succès. Ces conditions sont en amont de l'effectuation de l'acte ou dans le présent de l'acte, elles déterminent s'il est possible que l'acte soit "réussissable", mais pas s'il a été réussi. Or entre la possibilité qu'il soit réussi et le fait qu'il l'a été, il y a toute la distance entre l'accomplissement de l'acte et de la production avérée de ses effets. Pour savoir si c'est le cas qu'il y eu échec ou succès, il faut avoir des informations extra linguistiques, sur les circonstances, sur les titres, les compétences de la personne qui baptise ou qui condamne, mais aussi des données d'observation qui confirmeront la réussite de l'acte. Certains actes illocutoires comme les promissifs (faire une promesse) ne seront réussis que si la promesse a été tenue, pour cela il faut quitter le plan du discours pour s'informer du monde et des changements qui s'y opèrent suite à l'énonciation de ce promissif. En second lieu, cette distinction de type d'acte semble reposer sur le présupposé selon lequel chaque acte de discours ne relève que d'une seule catégorie, et donc que ces catégories sont mutuellement exclusives. Or même l'exemple le plus simple, remis dans un contexte approprié me semble inévitablement comporter des aspects illocutoires et perlocutoires à des degrés divers.

Exemple imaginaire, sur la base de souvenirs d'expériences vécues personnellement.

Quand je demande "quelle heure est-il ?" (célèbre exemple !)

/ Je fais un acte qui est locutoire au motif qu'il est une énonciation,

/ Je fais un acte illocutoire en tant qu'il est un "directif",

/ Et je fais un acte perlocutoire en tant qu'il exerce des effets multiples :

a - des effets sur moi : par exemple, j'ai osé rompre le silence et entamer une conversation avec une inconnue, et le fait d'énoncer cette demande m'émeut profondément,

b - des effets sur l'autre : car cela va entretenir ou modifier :

1/ ses valences relationnelles : cela le dérange "ah il m'embête", cela fait lever de l'espoir " enfin, il me parle", cela le met en position de méfiance "je lui répondrai mais pas plus" etc.

2/ cela modifie sa visée attentionnelle peu ou prou, j'étais en train de regarder la télévision et pour répondre je tourne mon attention vers la recherche de l'heure, abandonnant pendant un instant ce qui était mon focus attentionnel,

3/ cela modifie ses actes cognitifs, j'étais en train d'écrire un texte difficile tout occupé à réfléchir et à traduire en phrase mes idées, et la demande requiert que je donne la priorité à un acte perceptif de saisie de l'heure, peut-être cela m'oblige à une saisie de la souris et à un appui de touche pour faire apparaître l'heure à l'écran, cette demande m'a conduit à modifier

mes activités cognitives/motrices pour pouvoir y répondre.

4/ cela modifie ses croyances, sur ses valeurs, son identité : le fait que cette demande me soit adressée, à moi, me fait croire que je ne suis pas estimé à ma vraie valeur, que l'on peut me déranger à tout instant, que mon travail n'est pas apprécié, finalement je me mets à croire que je ne suis pas apprécié.

5/ cela modifie son corps, pour me répondre il va falloir lever les yeux ou pencher la tête vers la montre, ou monter le bras à la hauteur des yeux etc.

Tout cela montre que les effets perlocutoires peuvent être nombreux, et que la moindre énonciation affecte le monde du locuteur et celui du destinataire. Au final, j'en viens à l'idée qu'il ne s'agit pas tant de deux actes différents, que deux effets¹ différents. Et qu'il est dès lors beaucoup plus cohérent de chercher dans chaque acte de discours quels sont les effets illocutoires et perlocutoires, en partant du présupposé selon lequel dans tout acte de discours il y a simultanément des effets illocutoires et perlocutoires. On peut penser qu'ils seront probablement en proportion différente suivant les cas de figures et que, de ce fait, ils auront une force graduelle plutôt que par tout ou rien.

Je ne me propose pas de faire ici une analyse détaillée de cette gradualité, ni de la diversité des formes de cette coprésence permanente. Mais par exemple, il est inconcevable que celui qui prononce "Je déclare cette séance ouverte" ne produise qu'un effet illocutoire, celui d'ouvrir la séance par le seul fait de le formuler. Ce faisant, de nombreuses conséquences sont produites dans le monde, aussi bien chez les autres humains présents ou non, que sur celui-là même qui les prononce. De la même manière que poser une question produit bien l'effet perlocutoire d'appeler une réponse, tout en s'appuyant sur un effet illocutoire en tant que poser une question est un directif. Cette analyse me paraît nécessaire, mais représente un programme de recherche à soi seul qui n'est pas l'objectif de ce texte. En revanche, je vais poursuivre l'analyse des effets perlocutoires, comme partie la moins étudiée du mélange de ces deux effets, et conserver la focalisation sur les pratiques d'entretien.

Qui, quoi, est visé par les effets perlocutoires ?

A priori, on pourrait penser que les effets perlocutoires désignent les effets de mon discours sur un autre humain que moi, puisqu'un tel effet ne peut être produit que s'il y a une personne qui comprend ce que j'énonce. Ce qui tendrait à exclure ceux qui ne parlent pas ma langue, ceux qui ne sont pas en capacité de m'entendre (surdité, coma, sommeil), ou ceux trop jeunes, trop âgés, trop fatigués ou trop malades pour me comprendre. Cependant peut-être que cela n'exclut que les effets perlocutoires directs, car si l'on prend en compte toute la dimension non verbale des actes de discours, la délimitation des effets perlocutoires induits par l'intonation, la posture, la mimique, devrait appeler à plus de nuances.

Mais, une telle définition semblerait encore exclure des effets perlocutoires le locuteur lui-même, comme s'il ne s'affectait pas lui-même par sa propre énonciation², y compris dans des situations sans interlocuteur. Mais aussi bien pour Guillaume (" la construction du discours procède, en tout état de cause, d'une intention d'agir par la parole, sur autrui – autrui pouvant être soi-même, ...") que pour Austin ("Dire quelque chose provoquera souvent – le plus souvent- certains effets sur les sentiments, les pensées, les actes de l'auditoire, ou de celui qui parle, ou d'autres personnes encore".) l'énonciateur est aussi affecté par son propre discours, que ce soit une parole intérieure ou proférée. Il sera donc important de toujours inclure les effets sur le locuteur et pas seulement sur l'interlocuteur dans l'analyse des effets perlocutoires.

De plus, d'un point de vue anthropologique, les destinataires de ces effets peuvent être envisagés de manière beaucoup plus large que les seuls êtres humains. Par exemple, certains envisagent les effets

¹ J'ai relevé le terme "d'effet perlocutoire" sous la plume de Berrendonner, A. (1981). Eléments de pragmatique linguistique. Paris, Les éditions de Minit. p 18.

² Pourtant Berrendonner 1981 se gausse de la possibilité de "se demander" p 170, invoquant un comportement digne du seul Raymond Devos. Comme s'il était inconcevable de s'adresser à soi-même, de s'affecter soi-même par un acte de discours prononcé en l'absence d'interlocuteur ! Bien au contraire, nous avons montré la nécessité dans la pratique de l'auto explicitation d'apprendre à "se demander" de telle manière que nous nous créons l'obligation de nous répondre cf. Vermersch, P. (2006). "Les fonctions des questions." Expliciter(65): 1-6. et obtenons des réponses.

perlocutoires sur les animaux, sur les arbres, les objets, les aspects de la nature, le divin, les esprits etc. Je ne vais pas traiter ici de ces aspects, mais il est nécessaire de rappeler que si l'on dépasse le cadre notre culture, et même seulement la partie dominante de notre culture, il est des gens qui soutiennent très sérieusement et qui pratiquent le fait qu'il est nécessaire de parler aux plantes pour qu'elles poussent mieux. Sans compter les bénédictions de bateaux, les cérémonies rituelles précédant un voyage, une union etc. que ce soit dans notre époque, dans notre culture ou dans le passé où chaque lieu, chaque source, avait son gardien qu'il fallait honorer pour en user. De nombreux travaux ont rappelé les interrogations des époques plus anciennes sur l'efficacité (donc sur les effets perlocutoires) des actes sacramentels ou magiques cf. (Danblon 2005).

2 Différents effets perlocutoires.

Une relation de cause à effet ?

Parler « d'effets » perlocutoires oblige de clarifier la relation de cause à effet que cela implique. S'il y a un effet, c'est au minimum qu'il y a un antécédent, une origine, et plus fortement qu'il y a une cause qui l'a produit, et pour rendre intelligible cette cause il nous faudrait idéalement documenter plusieurs points : la nature de la cause, une description du mécanisme selon lequel elle agit, et une loi qui en précise le fonctionnement. A ce programme plein de bon sens s'oppose immédiatement une objection : de personne à personne, par le biais du discours il n'y a pas de causalité matérielle et donc réfléchir sur la causalité devient immédiatement problématique. De plus, nous ne sommes pas dans un pur domaine logique, et l'implication ne paraît pas plus une explication satisfaisante.

Les effets illocutoires sont immatériels (mais réels). La formule « je vous marie » par exemple, a bien pour effet de prononcer le mariage. (Si toutes les conditions situationnelles et conventionnelles sont réunies. C'est bien un officier de l'état civil qui le prononce, les conditions de la définition du mariage sont réunies etc.). En revanche, l'effet perlocutoire produit par la formulation du commandement "en joue, feu !", n'est pas produit par le seul fait de l'énoncer. On ne tue pas directement quelqu'un du seul fait de son énonciation, sinon il serait impossible de le jouer ou de le mimer sans exécuter quelqu'un. Mais il produit un effet perlocutoire aux conséquences matérielles, s'il est compris par les soldats, s'ils n'ont la capacité matérielle de le faire et qu'ils obéissent au commandement de le faire. Il y a ici une causalité matérielle directe entre le fait d'appuyer sur la gâchette, qui produit la propulsion de la balle via le percuteur, l'amorce etc., pour enfin produire un impact sur le corps. Dans les deux exemples, un espace, une séparation, sont franchis et produisent un effet à distance, le second est sans mystère ; la projection des balles réalise des dommages corporels entraînant la mort, le premier en revanche, derrière sa banalité apparente est plus étrange : comment un commandement affecte-t-il le destinataire, jusqu'à lui faire exécuter un acte ? L'effet perlocutoire est issu d'une cause qui semble reposer essentiellement sur le consentement du destinataire, s'il comprend le sens et en a les moyens, donc sur une cause immatérielle. On ne saurait dire laquelle des trois conditions est la plus importante puisqu'elles sont toutes trois nécessaires. Si l'on étudie les effets perlocutoires par une centration sur l'énonciateur, le sens est certainement le plus évident des facteurs, puisque ce qu'il énonce doit pouvoir être compris. En revanche, vu du côté du destinataire, l'appréhension du sens crée la condition d'un refus ou d'un consentement. Mais le consentement ne peut avoir de conséquence que s'il s'accompagne de la maîtrise des moyens et des compétences nécessaires à la réalisation du « résultat » perlocutoire.

Les effets liés à la matérialité de l'énonciation.

Physiquement, l'énonciation ne produit qu'une onde sonore engendrée par l'appareil phonatoire, ou une trace écrite, encre ou pixel. Sous l'angle du signifiant, la dimension sensorielle et expressive, c'est-à-dire pour la voix, le son, son intensité, son timbre, sa hauteur, son rythme, son mode (cri, parole, chant) peuvent produire des effets. L'intensité de la voix peut casser un verre de cristal, puisque le son est un phénomène physique, une force qui se propage à distance en modulant l'air qui le transporte ; mais le timbre ou le rythme n'auront pas d'effets physiques (à la rigueur des effets de résonance avec des instruments à cordes par sympathie -au sens acoustique du terme), alors qu'ils pourront susciter des effets empathiques importants. Je n'ai pas besoin de comprendre le sens d'une chanson pour être touché. La voix par elle-même peut avoir un effet sans même qu'elle énonce quoi que ce soit, par

son timbre, l'intonation, sa force ou sa douceur. Et un pas plus loin, si l'on enlève la voix, pour ne garder que le son, la musique, la musicalité d'une voix nous affecte sans pour autant être "locutoire", mais tous les sons de la nature peuvent aussi nous affecter. Dans ce travail je ne prendrai en compte principalement que les effets portés par le sens, sans nier l'importance que la maîtrise de la voix peut donner en efficacité. Je m'intéresse principalement aux effets « locutoires », liés au discours, même si de nombreux effets sont présents, qu'ils soient liés à la situation, aux circonstances, et tout particulièrement à la relation. Bref, je n'essaie pas d'aborder toutes les facettes qui déterminent la réussite d'un effet perlocutoire, mais essentiellement la part qui est déterminée par le sens, même si ce n'est pas totalement tenable jusqu'au bout dans le domaine des effets "induits".

Intersubjectivité et effets perlocutoire du sens.

En revanche, le sens exprimé par le locuteur ne peut avoir de causalité matérielle sur l'autre, ni sur lui. Le sens ne peut avoir des effets que de manière médiée : par la compréhension que le destinataire en a et par la disposition (consentement, refus, indifférence) qu'il manifeste à suivre ce qu'il comprend. Cette médiation est clairement illustrée par exemple, par la distinction basique entre enseigner et apprendre. Le premier acte est celui du maître, mais il ne produit pas le second, il n'en crée que les conditions favorisantes. Le second, l'acte d'apprendre, est l'affaire de l'apprenant. L'acte d'enseigner ne produit une activité d'apprentissage qu'à la mesure de l'activité de l'élève qui n'est que suscitée par les paroles du maître. Là encore, les effets perlocutoires produits par le discours du maître, passent par la compréhension que l'élève en a, par la capacité qu'il a à mobiliser ce qui lui est demandé, mais aussi par son consentement à répondre aux propositions faites.

Les effets perlocutoires sont donc dominés par des phénomènes subjectifs. La chaîne causale nécessairement présente pour qu'il y ait "effet", passe par un premier intermédiaire non matériel : l'influence que l'énonciateur exerce par son statut, le sens de son discours, la manière dont ce discours est modulé et sa réception. Il n'y aura effet perlocutoire que pour autant que ce qui est dit est compris par celui à qui cela s'adresse. On peut donc dire qu'un effet perlocutoire ne sera jamais assuré au même degré que celui qui résulte d'une cause mécanique. De fait, il ne sera jamais totalement assuré puisqu'il n'est pas le produit d'une causalité mécanique directe, qu'il ne peut contrôler ni la compréhension du destinataire, ni sa capacité à répondre, ni son consentement. Pour autant, il y a bien cependant des effets perlocutoires ; dans le cas courant la compréhension est basée sur la communauté culturelle, sur le fait que la majeure partie des demandes correspondent à ce qu'un autre en général est capable de faire, et que le consentement est présupposé acquit du fait de nombreux déterminants culturels.

Etudier les effets perlocutoires, choix d'une méthode : effets constatés et effets recherchés.

Dans la suite de ce texte, je souhaite explorer différents cas de figures de la chaîne causale qui part de l'énonciation pour aboutir à l'effet perlocutoire recherché. Mon projet est donc de recenser les différents modes d'action du discours sous l'angle des effets perlocutoires, la seconde partie de cet article sera plus focalisée et privilégiera un de ces modes liés à la pratique du questionnement en situation d'entretien.

Cependant avant même de conduire cette exploration, ce recensement peut s'opérer en suivant plusieurs logiques de recherche. J'en aperçois clairement deux et je vais privilégier la seconde.

1/ Une première voie : recenser les effets constatés.

La première méthode pourrait suivre une démarche classique de recueil d'exemples de conversation. Elle chercherait à repérer des effets constatables, provoqués par le simple fait d'échanger, de converser. En reconnaître la présence ne préjuge pas qu'ils aient été voulus délibérément, même si dans un échange, il y a toujours une intention de communication qui préside aux tours de paroles. De ces matériaux d'enquête factuels, il serait possible d'inférer les effets perlocutoires à partir de l'analyse des discours. On pourra le compléter d'un questionnement des interlocuteurs sur leur vécu pour tenter de saisir ce que chaque réplique a eu comme effet, comment elle a été reçue, comprise, comment elle a modulé l'intention du tour de parole suivant, et comment cela s'est traduit dans l'énonciation, la mimique, le silence. A l'issue d'une telle démarche, on peut espérer avoir une liste des effets, repérer des invariants, constituer une typologie. Cette démarche devra être accomplie tôt ou tard, elle

permettra de repérer dans tout échange les types d'effets perlocutoires produits.

2/ Seconde voie : recenser les buts professionnels et donc les effets recherchés intentionnellement.

Cependant, je préfère suivre une seconde méthode : celle qui part des pratiques professionnelles, et qui s'appuie sur le recensement des buts clairement énoncés par des professionnels qui ont développé des techniques pour chercher à provoquer délibérément tels ou tels effets perlocutoires : professeurs, formateurs, entraîneurs, psychothérapeutes, ergonomes, rééducateurs, instructeurs, politiques, policiers, publicitaires, prêtres ou conseillers spirituels ou pas, vendeurs, démonstrateurs, escrocs, etc.

Outre que j'ai eu moi-même l'occasion de me former à quelques-unes de ces pratiques et, de ce fait, au moins pour une part, qu'elles me sont familières, j'ai de plus développé une technique d'entretien : l'entretien d'explicitation qui vise à produire et contrôler de tels effets par le format des relances et des questions. Mais ces justifications personnelles de mon intérêt pour cette démarche ne pourraient être que contingentes, alors que ce qui est en cause est un principe méthodologique que je soutiens fermement : c'est parce que ces effets sont voulus que l'on pourra d'autant mieux voir s'ils se produisent ou non, puisqu'ils sont attendus ; et, pour la même raison, cela permet plus facilement de voir les propriétés des moyens mis en œuvre, c'est-à-dire le format du discours du professionnel quand il réussit ou échoue à provoquer les effets perlocutoires qu'il vise à créer.

On aura donc l'attention plus directement tournée vers la réussite ou l'échec de l'effet recherché par la relance puisqu'elle est volontairement produite pour cela, alors que dans la première méthode il faut aussi vérifier s'il y a une intention perlocutoire et laquelle. Et on accèdera plus directement à la possibilité d'analyser les causes de l'effet parce qu'elles auront été produites intentionnellement.

3 Esquisse de trois modes de production des effets perlocutoires : demander, convaincre, induire.

Le point de vue que je vais développer m'est devenu tellement évident que j'en oublierai presque de l'introduire. En effet, au fur et à mesure de l'avancée de ma réflexion, je me suis rendu compte que la catégorie des effets perlocutoires n'était pas un tout homogène. Que l'on pouvait en organiser la diversité par l'analyse des différents modes de production, mobilisant des types de causalité différents. Je commencerai par donner un résumé de ces trois modes, avant de les reprendre plus en détail et de développer les complications qui apparaissent alors. Dans ces résumés, je ne préjuge pas que chacun de ces modes soit totalement indépendant des deux autres, pas plus que je ne préjuge du fait que chacun de ces modes soit « pur », c'est-à-dire qu'il ne comporte pas lui-même des différenciations importantes. Je reviendrai sur tous ces points dans la présentation plus détaillée qui suivra, commençons par l'essentiel.

Demander

Il semble que ce soit la structure causale la plus simple : une demande directe est faite, « combien font 8 fois 6 ? », « passez-moi le sel », « dites : je le jure », etc.

Le thème de ce qui est demandé est explicitement formulé.

Cependant pour être exécutée, il faut déjà qu'elle soit comprise et, dans le cas habituel (hors spécialité professionnelle ou de loisir), cela ne nécessite qu'un terrain culturel commun (langue, habitus, connaissances contextuelles usuelles) ; ensuite, il faut que le destinataire ait la capacité et les moyens adéquats pour répondre à cette demande ; enfin, il faut que le destinataire donne son consentement à y répondre, ce qui suppose qu'il croit au fait qu'il doit y obéir, ce qui relève aussi du mode de la persuasion.

Cette structure causale semble reposer sur un mécanisme simple dont l'ordre est le prototype. Ces effets visent la catégorie des actes, qu'ils soient corporels ou mentaux, puisqu'un ordre (une injonction, une proposition, une demande, une suggestion etc.) suppose pour être obéi que le destinataire ait lui-même une prise volontaire sur son exécution. Ordonner, sollicite donc fondamentalement la volonté de l'autre, sa volonté à réaliser les actes que je lui demande. Mais en amont de cette volonté, il y a l'obéissance à ce qui est demandé, obéissance qui suppose un consentement. De plus, nous verrons que toute demande directe contient par force de nombreuses demandes indirectes pour en permettre la réalisation, demandes indirectes qui peuvent être la vraie intention de la demande directe. Enfin,

certaines formes de demande ne se présentent pas comme telles au niveau de l'énonciation et supposent d'être décodées comme telles par le destinataire.

Convaincre

En revanche, je ne peux pas simplement demander ou ordonner³ à l'autre de croire à quelque chose. Ou plutôt, si, je peux toujours l'ordonner, mais cela ne produira d'effet que si cela suffit à persuader le destinataire et que se faisant il donne alors son assentiment parce qu'il est (suffisamment) convaincu.

Ce qui domine donc ici, c'est la manière dont je vais persuader, convaincre l'autre, jusqu'à ce qu'il donne son assentiment, et pour cela il me faut satisfaire un critère chez le destinataire de telle façon qu'il adhère à ce que je lui dis et que cela crée une nouvelle croyance ou modifie une croyance déjà présente.

L'effet perlocutoire de type "croyance" ne peut être produit par une demande directe comme dans la structure causale précédente, mais doit obtenir l'assentiment du destinataire. Et cet assentiment ne peut être ni ordonné, ni imposé. On a donc là un mécanisme causal qui passe par la persuasion.

Ce qui est donc visé par ce mécanisme est de l'ordre non de la volonté mais de la croyance. On peut dire encore que ce que l'on cherche à réaliser de manière juste ou fallacieuse c'est la satisfaction d'un critère qui entraîne l'adhésion, et ce, quelque soit le caractère du critère qui est à satisfaire ; qu'il soit objectif, véridique, intuitif, affectif, esthétique, moral, etc. au bout du compte, ce sera toujours une appréciation subjective qui doit être satisfaite, parce que c'est une personne qu'il faut convaincre. Au bout de la chaîne qui opère, quelque chose doit être satisfait pour que l'autre donne son assentiment et change ou modifie sa croyance.

Induire

Je peux encore moins demander ou ordonner à l'autre d'être joyeux s'il ne l'est pas, ou si je ne lui donne pas de raison de l'être, ou de se sentir bien, de ne pas avoir peur etc. quand ce n'est pas le cas. C'est-à-dire, que je ne peux pas demander à l'autre (ni à moi, d'ailleurs) de changer d'état interne à la commande puisque un tel changement ne relève pas d'une décision volontaire que je peux appliquer ou non. Il me semble que ce n'est pas non plus possible par persuasion, je n'ai pas la possibilité de convaincre l'autre qu'il doit être détendu ou qu'il l'est déjà, ou joyeux. Rien ne m'empêche d'exprimer à l'autre une telle demande ou d'argumenter pour le convaincre, mais changer l'état interne de l'autre ou de soi est rarement à notre discrétion, comme si je pouvais changer d'humeur, de sentiment par simple décision. Je peux agir sur le fait de me retenir de l'exprimer, je peux ne pas l'encourager ou éviter de m'y complaire, mais modifier directement un état interne à la demande est pour le moins incertain. Même au niveau corporel, je peux bander mes muscles à la demande. Je peux à l'inverse facilement détendre la musculature volontaire, la musculature des actes physiques, mais pour atteindre certains groupes musculaires (détendre les épaules par exemple) ou entrer dans un état de relaxation profonde, il faut que je m'y prenne autrement qu'en l'ordonnant ou en me convaincant qu'il serait judicieux qu'il en soit ainsi. C'est encore plus vrai pour l'entrée dans un état de transe hypnotique par exemple.

En revanche ces états peuvent être produits (déclenchés, suscités, appelés) parce qu'ils peuvent être induits, en particulier grâce au discours d'un professionnel qui a appris à le faire.

On a là un mode de causalité différent des deux précédents : l'induction. Elle repose sur un effet de résonance entre ce qu'exprime le locuteur et ce que cela évoque (sollicite, appelle, suscite, éveille, touche), chez le destinataire. Je ne parle pas là seulement d'une compréhension au sens d'une intelligibilité cognitive mais, plus largement, de toutes les formes d'écho à ce qui est exprimé. Ce

³ Je ne peux chercher à avoir une action directe sur l'autre que pour autant qu'il ait lui-même prise sur l'acte que je lui demande d'opérer. Autrement dit je peux demander la réalisation d'une action comme : "fermez la fenêtre", "regarde à droite", "combien font dix fois douze", "retiens ta respiration", parce que le destinataire peut le produire de manière volontaire. C'est évidemment le cas pour tout ce qui concerne le contrôle de la cognition ou du corps pour une part. En revanche je ne peux demander directement un changement de croyance, « Croyez moi ! », ni un changement d'état ("Détendez-vous !" n'est pas réputé être très efficace !), ni un changement émotionnel ("Soyez joyeux !"). Par contre, de manière indirecte mes paroles peuvent guider vers un changement de croyance, un changement d'état du corps, un changement de tonalité émotionnelle.

mode concerne essentiellement la sollicitation de ce qui est involontaire, de ce qui relève des états internes, qu'ils soient corporels, énergétiques, affectifs, motivationnels. Il est à noter qu'en plus des techniques d'inductions délibérées, développées dans des pratiques professionnelles (relaxation, transe hypnotique, aide à la motivation etc.), toute communication aura des effets inductifs non intentionnels par résonance sur le ou les interlocuteurs présents.

* * *

Tableau 1 : Récapitulatif des trois types d'effets perlocutoires (lignes), repérés en colonne : a/ par leur type causal ; b/ par ce qu'ils sollicitent de manière principale ; c/ ce qu'ils visent principalement dans le fonctionnement de la personne ; d/ le statut volontaire ou involontaire de ce qui est visé.

	Type causal	Sollicitation	Cibles	Statuts
1/ Demander	Ordre	Volonté	Actes	Volontaires
2/ Convaincre	Persuasion	Satisfaction	Croyances	Involontaires
3/ Induire	Induction	Résonance	Etats internes	Involontaires

Ai-je ainsi couvert tous les types de causalité perlocutoire ? Pourrais-je ranger la totalité des effets constatés sous une de ces trois rubriques ? Je ne sais pas répondre dans l'état actuel de ma réflexion. Tout au plus, je crois qu'immanquablement dans ce type de travail, quand on propose un premier état des lieux (je n'en connais pas de précédent, et aimerais les découvrir, s'il y en a que j'ignore), le chercheur est limité aux exemples qui lui sont familiers, qu'il a vécus, auxquels il songe donc en priorité. Il est impossible qu'il n'y en ait pas d'autres, donc ce dossier ne se referme pas avec cette contribution.

Reprenons plus en détail ces trois types de causalité :

Demander

Ce cas-là paraît familier et évident au premier abord : d'une manière ou d'une autre je tiens un discours qui demande à l'autre d'agir, de produire une action matérielle et/ou mentale, quelque chose qu'il est en son pouvoir –s'il le veut bien- de produire délibérément.

Plusieurs conditions de base doivent être satisfaites pour réussir une demande : compréhension de la demande, possibilité de l'exécuter, consentement à l'accomplir.

a - demande directe : un tel acte de discours nomme ce qui est attendu de l'autre, ce qui ne préjuge pas de la force de la demande (l'ordre, l'injonction, le commandement, la sollicitation, la suggestion, la prière, la proposition), du type d'autorité dont elle peut sembler émaner légitimement (le parent, l'aîné, le chef, l'instituteur, le directeur etc.), du cadre social et relationnel qui lui donne son sens et sa possibilité. Dans tous les cas, une demande directe sollicite explicitement une réponse de l'autre relativement à un point qui habituellement ne demande pas d'inférence, d'exégèse, de décryptage pour être compris.

Si je le schématise, on a les étapes suivantes :

- un destinataire m'est accessible, il peut m'entendre et/ou me lire, ou encore me voir pour la langue des signes. (Un premier écart est possible par défaut du destinataire. Ecart de destinataire).

- j'ai demandé la réalisation de x par l'autre. Ce qui suppose que mon expression désigne correctement x, en accord avec mon intention. (On a là un écart possible entre ce que j'exprime et ce que je veux. Ecart expressif.)

- le destinataire comprend ma demande x. (Autre écart possible : que va comprendre le destinataire de mon discours ? L'utilisation de mode d'emplois, de notices techniques, de manuels, le fait de diriger à la voix ce que doit faire quelqu'un comme en gymnastique, comme lors des leçons de conduite automobile, comme dans toutes les pratiques collectives où un animateur dicte les étapes d'une exécution manuelle etc., tous ces exemples montrent clairement qu'obtenir la compréhension de "faire x" est loin d'être évident, et exige une véritable qualification pour s'y essayer. Ecart d'intelligibilité).

- il consent à répondre à ma demande x, autrement dit il obéit à ma demande (Nouvel écart possible dans la mesure où le consentement n'est jamais totalement assuré, et qu'il s'agit de l'obtenir pour que

l'effet se produise. Ecart d'obéissance).

- il exécute les actes qui répondent à ma demande x. (Dans cette exécution, une difficulté potentielle importante peut apparaître liée à la transposition du verbal à l'agir. Réaliser un geste adéquat, demande de traduire correctement le sens de ce qui est exprimé en organisation spatiale, en posture conforme. Le verbal et l'agir ne sont pas homogènes l'un à l'autre. Par exemple, réaliser les changements de direction proposés par un moniteur d'auto-école. Ecart de réalisation.)

- il réussit ou non à exécuter les actes, ce qui détermine que ma demande x soit satisfaite. (Ecart de réussite finale.)

Dans ce schéma tout semble manifeste, patent : la demande est énoncée explicitement, l'effet est possible du fait que l'autre comprend ce que je lui demande. Bien sûr, à chaque étape des écarts de réalisation sont possibles, ce qui rend normalement incertain la réussite des effets perlocutoires. Cependant le schéma se complexifie du fait des effets perlocutoires indirects.

En effet, une demande directe aura toujours des effets directs et des effets indirects impliqués par le seul fait de répondre à la demande directe: car tout acte, toute réponse, en sollicite d'autres pour pouvoir être réalisés.

Ces effets indirects peuvent avoir différents statuts. Je peux simplement les constater comme inévitables et allant de soi. Mais, je peux aussi me servir délibérément de cette propriété, pour solliciter de l'autre des actes que je ne nomme pas, que je ne demande pas explicitement, mais qui ne peuvent pas ne pas être accomplis si la personne accepte de répondre à ma demande explicite. Cela peut être fait avec une intention négative pour manipuler l'autre, mais cela peut être fait de manière positive pour déclencher par exemple des actes moteurs ou des postures dont la demande directe ne produirait précisément pas le résultat souhaité et même plutôt le résultat inverse. Tout simplement parce que le fait d'attirer l'attention de la personne sur le résultat postural souhaité, visé, produirait une posture inadéquate dans la mesure où elle ne peut être correctement apprise/atteinte qu'en mobilisant indirectement la spontanéité. L'effet perlocutoire indirect peut s'avérer être le moyen privilégié et même le seul moyen pour obtenir de l'autre qu'il fasse ce que je veux qu'il apprenne à faire, qu'il le fasse de la manière adéquate.

Par exemple, je peux demander explicitement à une personne de porter son attention sur sa respiration, de ne pas la lâcher, d'y revenir, en ayant l'intention de lui faire apprendre le maintien d'une attention focalisée. Je ne peux pas pour cela, simplement demander à l'autre de faire attention continûment, ou plutôt c'est moins efficace, parce que la personne va distraire une partie de son attention à se demander si elle fait bien attention. Alors que la demande de suivre la respiration crée un but qui engendre la continuité de l'attention de surplus.

Demander à des étudiants de regarder un match de foot en évitant de suivre le ballon, crée la suspension de la manière de regarder habituelle (crée une réduction, au sens phénoménologique du terme (Vermersch 2003)), alors que demander de suspendre sa manière habituelle laisse dans le désarroi de savoir ce qu'il faut faire.

Je peux donc faire une demande directe, pour obtenir l'accomplissement d'actes que je ne demande pas, mais qui sont ceux que je souhaite vraiment que l'autre accomplisse. C'est-à-dire que le destinataire ne peut pas consentir à ce qui lui est demandé sans accomplir en même temps quelque chose qui ne lui est pas explicitement demandé.

Ainsi, le fait de poser une question semble produire essentiellement la réponse au contenu de la question. "Quelle heure est-il ?", me demande thématiquement de donner l'heure. Mais pour cela, il faut que je me renseigne sur l'heure, cela implique que je cesse ce que je suis en train de faire, de regarder, de penser, pour acquérir l'information afin de la donner. Mais encore plus fondamentalement, le fait même que ce soit une question me fait changer de statut, me demande d'assumer un rôle que je n'ai pas nécessairement demandé, m'oblige à entrer dans une activité nouvelle, autre que celle que j'accomplissais auparavant, l'activité de répondre. Certains auteurs ont bien vu là qu'une question relève déjà d'un point de vue agoniste, d'un rapport de force, et même d'une violence faite à l'autre qui le met en demeure de répondre (Vermersch 2006). Une question aussi simple sollicite la réorientation des activités cognitives de celui qui la reçoit.

Au-delà des effets indirects, d'autres demandes existent,

- fausse demande directe (commande enrobée) ce cas de figure est celui où on offre un choix apparent, alors que la décision est déjà présumée par la demande : "Vous préférez partir maintenant ou tout de suite ?", présume que l'autre ait déjà accepté de partir. Le but de ma demande est d'obtenir l'accord implicite qui repose sur le fait de répondre à la demande directe.

- demande masquée, supposant la réalisation d'une inférence, demandant de saisir un sous-entendu, un présumé, pour être entendue comme une demande ; comme : "Vous ne trouvez pas qu'il fait froid ?"

au lieu de "fermez la fenêtre" ou "prends moi dans tes bras". En plus de comprendre le discours, il faut que je saisisse ce qu'il pourrait impliquer, et que je découvre qu'une action de ma part est sollicitée en réponse.

Convaincre

Pour pouvoir étudier les effets perlocutoires de type persuasion, supposant de convaincre l'autre, effets qui touchent donc au "croire", il me faut en tout premier lieu clarifier ce qu'est croire et ce qu'est une croyance, de façon à comprendre ce qui permet que le discours puisse créer, modifier ce qui est cru. Le détour que je propose au lecteur est assez considérable, à la mesure du fait que je n'ai pas trouvé de réponses unanimes et toutes prêtes à ces questions, et qu'il m'a fallu faire un travail de recherche bibliographique et une élaboration en partie originale et relativement neuve pour moi. Le séminaire de recherche du GREX, qui s'est déroulé au mois d'août 2007 à Saint Eble, a été consacré pendant les quatre jours au thème du "croire". Il a contribué notablement à clarifier mes conceptions naissantes et à les fixer dans la forme présentée plus loin. Je suis très reconnaissant aux participants pour l'intérêt et la qualité de travail qu'ils y ont manifestés et les remercie de l'aide qu'ils m'ont ainsi apportée. J'espère que les discussions à venir suite à la publication de ce texte dans *Expliciter*, me permettront d'aller plus loin et d'ouvrir plus largement à la variation ce que j'ai commencé à entrevoir.

Dans un premier temps je vais essayer de donner une définition du croire et de la croyance, avant d'aborder les effets perlocutoires visant à "persuader"⁴.

1 - Clarification de "croire" et "croyance"

1.1 Deux conceptions du "croire"

Le terme "croire" peut désigner deux acceptions distinctes et très contrastées qui, si elles ne sont pas distinguées dès l'abord, engendrent sans cesse des contradictions et des débats mal fondés. Je vais présenter successivement ces deux options, tout en sachant que j'ai choisi d'adopter la seconde qui me paraît la plus fonctionnelle, celle qui possède le plus fort pouvoir de généralisation, et la moins ambiguë, mais qui sera peut-être pour vous la plus déroutante par rapport aux conceptions habituelles. Pour le dire tout d'abord brièvement :

La première conception utilise les mots "croire" et "croyance" avec un préjugé sur leur valeur, ce qui entraîne une très grande complexité dans la mesure où, pour la même croyance, cette valeur peut être soit très péjorative (C'est ce qu'il croit ! Ce n'est qu'une croyance !), soit très laudative (Croire est essentiel ! Sans croyance l'homme n'est rien ! Vous ne croyez plus à rien !). Et les défenseurs de l'une ou l'autre appréciation sont facilement extrêmement fâchés (et même pire) si l'on ne souscrit pas à leur point de vue.

La seconde conçoit le fait de croire comme désignant la nature d'un rapport subjectif à ce qui est cru, et le terme de croyance comme désignant la propriété d'un contenu d'être cru (contenu = connaissance, opinions, valeurs, dogmes, représentations, et tout ce qui est de nature subjective). Cette seconde conception ne préjuge pas d'une quelconque valeur attaché a priori au fait de croire ou au fait qu'un contenu soit cru et qui en fait une croyance. Cette position n'implique aucun relativisme, amoralisme, nihilisme, subjectivisme et autre psychologisme, j'y viendrai plus tard.

Reprenons ces deux conceptions plus en détail.

1/ Croire comme qualification péjorative ou laudative de la valeur épistémique d'un contenu (connaissance, foi, opinions).

Dans cette acception, la qualification la plus habituelle de "croire" est péjorative a priori, en particulier parce qu'elle s'oppose à "savoir" dans la mesure où le fait de croire serait alors considéré a priori comme de moindre valeur pour la connaissance que le savoir (sous-entendu : savoir scientifiquement établi), et la croyance est ce qui est de moindre valeur que la connaissance (scientifique). De moindre valeur parce qu'elle ne produit pas de certitude, parce qu'elle n'est pas fondée sur des preuves scientifiques, expérimentales ou logiques. On a donc une première opposition forte entre croire/savoir, ou croyance/connaissance. Cependant ce point de vue ne fait pas l'unanimité, et il ne manque pas

⁴ Je n'utilise pas le terme persuader dans un sens péjoratif, mais dans le sens générique de produire un effet sur les croyances de l'autre.

d'auteurs pour défendre l'idée que le savoir scientifique n'est qu'une croyance parmi d'autres, et pour la considérer comme surestimée, ou traiter les scientifiques de positivistes ou de scientifiques ignorants totalement la dimension humaine, sociale et subjective, y compris dans la conduite de leur propres recherches. De nombreux philosophes, historiens des sciences, sociologues ont montré dans le détail comment les programmes de recherche étaient orientés par des considérations idéologiques, politiques, partisans, sans compter les erreurs historiques, les falsifications, et autres nombreux dérapages de la "Science". Bref, quand on creuse un peu, l'opposition entre croire et savoir ne produit pas l'unanimité sauf chez les convaincus de l'un ou l'autre camp et au comptoir du café du Commerce.

Quand la qualification du "croire" est laudative (c'est bien de croire) a priori, elle s'oppose à incroyant, mécréant, infidèle, agnostique, c'est-à-dire que le fait d'avoir la foi (celle-là et pas une autre, d'ailleurs) est beaucoup plus valorisé que de ne pas l'avoir. Y compris dans l'idée non religieuse "qu'il faut avoir des convictions", "qu'un homme doit croire en quelque chose". La croyance est le contenu de la foi, celui qui n'a pas la foi est un athée, ou un ennemi objectif, là aussi, soit critiqué, soit valorisé selon les micros mondes de référence. On sait que la démolition en règle de toute croyance religieuse (Dieu est mort) est une des caractéristiques de notre culture, comme un certain nihilisme qui prétend ne plus croire en rien (sinon à cette croyance, bien sûr). Paradoxalement le renouveau religieux et sa force de lobbying n'ont jamais été aussi forts (cf. la vigoureuse analyse de (Bouveresse 2007)).

Il me semble que le point de vue qui qualifie a priori la valeur épistémique d'un contenu est toujours lui-même fondé sur des présupposés de valorisation qui reflètent eux-mêmes des croyances a priori, croyances qui sont tenues pour n'en être pas, puisque les tenir pour telles serait les dévaloriser.

Dans cette conception on a donc toutes les possibilités et leurs contraires, sur fond de disputes permanentes des tenants de chaque camp, quand on ne s'en tient qu'à ce niveau de conflit et que l'on n'en fait pas une guerre au sens fort du terme. Pourtant cette conception du "croire" comme valorisation a priori est celle qui est la plus généralement partagée, elle fait partie des "prêt à penser" de notre culture. Cela se conçoit, puisqu'elle porte -sans recul réflexif par définition- la charge d'adhésion ou de rejet relativement à telle ou telle croyance, et donc ce à quoi l'on tient personnellement et qui soutient notre identité et nos engagements ou retraits.

Ma réflexion sur "le croire" m'a progressivement conduit à considérer cette première conception comme radicalement inutilisable, si ce n'est pour documenter d'un point de vue anthropologique l'attitude habituelle.

La seconde acception du croire que je vais présenter dérange immédiatement notre position habituelle dans la mesure où elle ne se fonde pas sur une valorisation a priori. Au croire, n'est pas associé a priori un jugement. Le croire est alors vu comme une dimension incontournable et omniprésente de la vie subjective.

2/ Je propose donc une seconde approche du "croire" qui me semble plus cohérente que la première et sans préjugés a priori quant à la valeur de ce qui est cru.

Dans cette approche, "croire" désigne un type de rapport subjectif à un contenu (le contenu est ce qui est cru), ou encore : le mode d'adhésion à un contenu (certitude, doute, conviction, évidence).

CROIRE --- rapport à ce qui est cru ---> CROYANCE = propriété d'un contenu d'être cru (contenu de la croyance = tous les objets de la subjectivité, perceptifs, personnels, connaissances, jugements, mémoire, etc.)

Sachant que quel que soit le contenu dont nous avons conscience, cette conscience est toujours modulée par un croire qui précise le type de relation que nous entretenons en terme d'adhésion/rejet au contenu de notre conscience. Dans ce cas, le terme de "croyance" désignera la propriété générique que peut avoir un contenu d'être cru, et non plus quelque chose qui a moins de valeur que le savoir ou plus de valeur que d'être non-croyant. "Croyance" ne désigne pas la teneur de sens de ce qui est cru, mais le fait que ce sens-là soit cru. Alors qu'habituellement le mot croyance est pris comme synonyme de ce qui est cru⁵.

⁵ Comme me le signale C. Marty, on a bien deux acceptions du terme "croyance", une croyance-s, la plus habituelle, qui confond le contenu et le fait qu'il est cru, et une croyance-p, qui désigne simplement le fait qu'un contenu est cru. En même temps, tous les types de contenus, font l'objet d'une modalité du croire, ils sont donc tous "croyance" suivant une modalité du croire.

Paradoxalement, puisqu'il n'y a rien de moins neutre qu'un croire, je neutralise et spécialise les mots "croire" et "croyance" pour les ramener à la fonction subjective qu'ils désignent : l'adhésion / rejet de la personne par rapport à ses objets de conscience. A côté ou en liaison avec les dimensions proprement émotionnelles, le croire donne un relief subjectif aux contenus de la conscience. Ma conception est qu'il n'est pas de contenu subjectif qui ne soit affecté par une qualité du croire, et de ce fait c'est une dimension essentielle à la fois de mon identité, de mon engagement. Le croire désigne de façon générique le mode selon lequel un contenu vaut pour moi.

Si l'on va plus loin et si l'on accepte cette position, apparaît un autre résultat surprenant : le fait pour un contenu d'être cru, le fait que l'on adhère subjectivement à une idée, une conception, une représentation ne rajoute rien à la "valeur objective" de ce contenu ; pour autant que ce terme "d'objectif" puisse prendre un sens. Il nous faut donc distinguer "la valeur pour moi", "selon moi", et la "valeur objective", "la valeur pour les autres".

Le fait qu'une connaissance, par exemple, soit tenue par moi pour vraie, entraîne que je la croie vraie, que j'adhère au fait que je la tiens pour vraie. Mais l'inverse n'en découle pas : c'est-à-dire que le fait que je tiens quelque chose pour vrai, n'entraîne pas que cette chose soit vraie.

Le fait d'être cru, ne fonde pas la valeur de vérité d'une connaissance, ou tout autre critère.

La vérité d'une connaissance s'établit par un processus intersubjectif et intergénérationnel, qui est au-delà de l'appréciation d'un seul individu⁶. Ce qui fonde la valeur de vérité, repose sur un processus d'élaboration dont l'individu n'est qu'un élément. Certes, un individu peut par son activité établir la valeur de vérité d'un raisonnement, d'un résultat, mais ce faisant il s'appuie nécessairement sur toute la culture qui a créé, validée, les procédés qu'il utilise. C'est ce qui fait que le psychologisme est une doctrine myope, trop étroite, dans la mesure où elle fonde la connaissance sur l'activité d'un seul individu au motif qu'elle est toujours élaborée par la conscience d'un sujet. Le fait d'être cru ne fonde pas la valeur objective de ce qui est cru, mais fonde l'adhésion personnelle que j'entretiens au fait que je tiens cette connaissance pour fausse, vraie, évidente ou douteuse.

Quand on se situe dans la première conception de valorisation a priori du croire, on a envie de distinguer ce qui ne peut être que de l'ordre du cru dans la mesure où il n'existe pas d'autre critère d'appréciation que celui que je lui attribue. Il en est ainsi dans le domaine personnel, relativement à ce que je crois sur mon identité, mes valeurs, ce que j'aime ou n'aime pas. En revanche, cette conception est troublante si on l'applique à la connaissance, l'expérience vécue, le contenu de ce que je perçois, et plus encore pour les connaissances établies de manière scientifique ou tout au moins réglées, autrement dit pour tout ce qui me paraît certain, bien établi, digne de confiance, fondé sur le fait que je l'ai moi-même vécu, vu. Si l'on tenait la position selon laquelle la vérité d'une connaissance serait à la mesure de ce que je crois, cela reviendrait à fonder la vérité sur la subjectivité, c'est-à-dire transformer la vérité, y compris scientifique en vérité relative, et de là ouvrir la porte à un relativisme généralisé (puisque l'on ne peut compter sur aucune vérité absolue, qu'on ne peut tabler sur rien de sûr), voire à un nihilisme (puisque l'on si l'on ne peut faire confiance à rien, que tout est relatif, alors tout se vaut ou rien ne vaut, et pour certains la vie ne vaut plus la peine d'être vécu).

Le fait de croire précise donc la valeur subjective que j'attribue à un objet de conscience, mais ne fonde pas la valeur objective de cet objet de conscience. Réciproquement, tout objet de conscience, serait-il le mieux établi, ne peut jamais simplement être connu, mais fait toujours l'objet d'un croire qui en donne la valeur pour moi et fonde mes actes, mon engagement, mon identité, voire ma santé mentale. La fonction du croire me semble immense et incontournable pour saisir la subjectivité.

1.2/ Croire est-il un acte ? Un état ? Une disposition ?

Je rappelle d'abord la distinction entre "le fait de croire" et ce à quoi ce croire se rapporte, c'est-à-dire ce qui est cru. Plus fondamentalement, le fait de croire pose le problème de son statut exact : est-ce un acte ? Sinon quoi ? Un état ? Autre chose ? Une potentialité ? Une disposition ? Ricoeur d'un trait de plume sans commentaire (Ricoeur 2006) parle de "l'acte de croire", comme si c'était évident. En revanche dans une de ses premières œuvres (Ricoeur 1950), dans le magnifique passage sur la description du "consentement", il hésite sur le caractère de ce qui parachève l'acte de volonté, qui ne

⁶ Pour autant, je ne défends pas l'idée que la vérité est obtenue par l'intersubjectivité, mais que le rôle de la multiplicité de chercheurs indépendants, des programmes de recherche poursuivis pendant plusieurs générations, joue un rôle qui dépasse l'individu et sa seule psychologie.

semble pas si clairement relever d'un acte.

- Quels seraient les arguments pour et contre le fait que "croire" soit un acte ?

Pour : C'est un acte, parce qu'il y a une dynamique qui se déroule vers la production d'un changement, il y a une évolution, il y a la possibilité de dire "je crois" ou "je ne crois pas". Donc la possibilité d'affirmer ce que je crois. C'est un acte, parce qu'il manifeste "un assentiment", une adhésion, et donner son assentiment est un acte. Mais est-ce que croire, n'est pas ce qui fonde l'assentiment ? N'y a-t-il pas deux choses, l'assentiment et le fait de croire ? L'assentiment ne serait alors que la phase finale, manifeste, du fait que ma croyance est arrivée à un état stable ? Les arguments pour me paraissent faibles.

Contre : Ce n'est pas un acte dans la mesure où je ne peux pas le contrôler, je ne peux pas l'accomplir volontairement, ni le lancer avec une intention de résultat comme dans les exemples du sentiment intellectuel (Vermersch 1998). Présupposé implicite : ne serait un acte que ce qui est volontaire, ou qui peut être recherché délibérément ? Puis-je vouloir croire ? Oui, dans l'intention (j'aimerais bien y croire), mais pas dans le résultat. Puis-je croire à quelque chose que je ne croie pas vraiment ?

Mais nous savons que tous les actes ne sont pas contrôlés. Ou plutôt, les discussions sur le "sentiment intellectuel", nous ont montré que l'on pouvait lancer l'intention d'un acte cognitif par exemple et voir apparaître le résultat (cf. l'exemple "amarante" (Vermersch 1998) vécu par Pierre-André Dupuis) sans avoir eu l'impression de contrôler le processus qui allait de l'intention à sa résultante. Ce qui est volontaire, c'est l'acte de lancer l'intention. Puis-je de même lancer l'intention de croire quelque chose, et y arriver sans savoir pour autant comment j'ai procédé ? Je ne vois pas d'exemple où cela me soit arrivé⁷. Je peux décider d'adhérer à une démarche, à un travail, mais il me semble que ce qui le sous-tend c'est le fait que cela me paraît juste, ou intéressant, que c'est préférable ou que c'est un bon compromis etc. c'est-à-dire que cela satisfait en moi un critère de telle façon cela fonde ma décision. La satisfaction de ce critère me paraît une résultante, pas un acte, encore moins un acte voulu.

- Envisageons maintenant le fait que croire soit un état.

Dans la mesure où croire n'est pas un acte, il ne peut être qu'un état ? Et pas plus qu'une émotion n'est un acte, une croyance n'en est pas un non plus⁸. Le croire, ne serait alors qu'une cristallisation, une résultante, de l'ensemble des éléments qui concourent à produire un jugement particulier.

Oui, mais précisément, le jugement est lui-même un acte, si croire x est le produit final d'un jugement, alors croire ne serait-il pas un acte ? A moins qu'il ne faille distinguer entre la phase d'appréciation, d'évaluation, de constitution du jugement, et l'effet du jugement. Quand je juge que c'est "juste" est-ce équivalent à croire que c'est juste, ou bien n'est-ce que le résultat final d'un processus qui n'est pas de l'ordre de la croyance, mais qui aboutit à former en moi une croyance ? Retombe-t-on sur la dispute qui existe dans les théories de l'émotion entre les tenants de la séquence : appréciation, puis en conséquence : émotion, c'est-à-dire du cognitif à l'émotionnel, ou à la séquence inverse ? Il faudrait encore distinguer le processus d'appréciation / évaluation, du résultat. Alors que le processus est une activité le moment de conclusion d'aboutissement en même temps qu'il s'affirme, structure, fige, cristallise un état de la croyance ? La croyance serait elle alors comme une valence émotionnelle, quoique non émotionnelle, je veux dire serait elle quelque chose qui se situe avec plus ou moins d'intensité "du plus au moins" en passant par l'indifférence ?

L'avantage à considérer le "fait de croire" comme un état est qu'il paraît plus facile à moduler, qu'il est plus versatile, plus graduel qu'un acte, qui lui s'accomplit ou ne s'accomplit pas. Il ne s'agit plus de faire faire quelque chose, d'opérer sur la volonté, mais de changer un état, plus ou moins stable, plus ou moins défendu. Par ailleurs, le fait que ce soit un état, permet de penser qu'il est influençable, au sens d'accessible, parce que relevant d'une forme de passivité, dans la mesure où il semble le produit d'une résultante de facteurs. On le voit bien aussi par le fait qu'il y a possibilité de contrefaçon, possibilité de fraude, de raisonnement fallacieux, d'inauthenticité, de travestissement, de mensonge cohérent, il y a au total place pour toutes les facettes de la nature humaine.

⁷ J'arrive ici à la limite de la démarche théorique/réflexive que j'adopte dans ce texte, il faudrait maintenant passer à une posture de recherche en première/seconde personne afin de recueillir des exemples vécus qui permettraient d'établir la possibilité ou non du "vouloir croire".

⁸ A noter que ce point fait l'objet de débats philosophiques, et que l'ambiguïté demeure sur le caractère intentionnel d'une émotion. Si une émotion a un objet alors elle est intentionnelle, mais de nombreuses émotions n'apparaissent pas liées à un objet.

- Ni acte, ni état ? Une disposition ? Un potentiel ? Une puissance ?

Pour autant, concevoir le fait de croire comme un état, ne signifie pas qu'une croyance soit passive ou statique. Une croyance a une intensité, une force, une dynamique, elle peut évoluer et involuer. De ce fait considérer le "croire" comme un état est relativement insatisfaisant, dans la mesure où la connotation des propriétés statique et passive lui est attachée d'office. Le croire devient, puis persiste, produit des effets, a une dynamique qui peut être très forte, voir vitale. Le croire appartient plus à la famille des notions comme "pulsion", "tendance", "potentiel", "désir", "besoins", "envie", qui font apparaître l'existence d'une force latente, d'une dynamique présente même si elle n'est pas manifestée. On aurait envie d'aller vers une désignation comme "potentiel", comme "puissance" (dans l'opposition classique de la puissance à l'acte), peut être comme "disposition" qui est très proche de "tendance". Je ne vois pas de terme générique pour ce type d'objets intellectuels qui permettrait d'échapper à la dichotomie acte/état.

Le travail expérientiel de l'été 2007 nous a largement conforté dans le fait de qualifier le croire « d'état », mais avec une connotation de potentiel. Manifestement l'élaboration conceptuelle de ce point n'est pas terminée.

1.3/ Croyances et modalités de la croyance.

Dans le fait de croire, il nous faut distinguer ses modalités, depuis le doute, la méfiance, le possible, le vraisemblable, jusqu'à la certitude, l'évidence, voir même comme le dit Husserl "l'évidence apodictique". Chacune de ces modalités, outre la manière dont elle pose ce qui est cru, le fait avec des degrés d'engagement variables : le doute peut être total, ou simplement vaguement présent, et dans tous les cas s'opposant à toute certitude (cf. la notion de "doute raisonnable" dans la justice américaine, comme croyance de doute à la fois présent mais sans certitude.)

1.4/ Croyances, jugements, critères, satisfaction.

Le modèle dans lequel je réfléchis au "croire", me conduit à concevoir que toute la vie subjective (par opposition à organique, ou à mécanique) est imprégnée au final par des croyances. Que ce soit la vie cognitive, affective, agie, énergétique, sensible et toute autre dimension qui vous apparaît pertinente pour étudier la subjectivité.

Quelques croyances sont tenues -dans notre civilisation- pour plus certaines que d'autres, voire même échappant à la dimension de la croyance (c'est le propre des certitudes fortes que de ne pas se considérer comme des croyances). Elles semblent même échapper au fait qu'elles ne sont certaines pour moi que parce que je crois qu'elles le sont. Et je le crois parce qu'elles satisfont des critères qui à mes yeux sont indubitables (hors de tout doute, hors de toute contestation). Mes certitudes les plus absolues reposent sur des critères qui me semblent indubitables et me font penser qu'il ne s'agit plus d'une croyance, mais d'une vérité, d'une certitude indéniable.

Il semblerait par exemple que ce qui relève d'une démonstration mathématique bien construite, d'un calcul opéré dans les règles, échappe à la notion de croyance pour passer dans la région du savoir, de la science, de la connaissance vraie. Que l'on peut opposer à juste titre le fait de croire et celui de savoir. Le premier n'étant qu'une opinion, le second une certitude, un tenir-pour-vrai assuré.

Pour moi, arguer du fait qu'il s'agit encore d'une croyance, n'est pas une manière de dévaloriser ce type de croyance, mais souligner le fait qu'elles ne sont empreintes de certitudes que parce qu'elles satisfont de manière particulièrement forte des critères, auxquels d'ailleurs je crois. La plupart du temps, connaissance et certitude vont de pair, mais j'ai vu dans certains cas de résolution de problèmes, qu'aux yeux d'une personne, une démonstration impeccable dont chaque pas était validé, aboutissait à une conclusion subjectivement inacceptable à laquelle la personne ne pouvait pas adhérer, à laquelle elle ne croyait pas ! C'est le problème du scepticisme, qu'aucun argument rationnel ne peut convaincre, car ce qu'il faut d'abord faire évoluer, c'est la croyance que ce n'est pas possible.

L'idée que je défends donc est que toute notre vie subjective est fondée en dernière analyse sur des croyances qui donnent un sens, une valeur, une fonction à mes décisions, mes appréciations. Ce qui fait que tout se ramène à ce qui détermine la nature et l'état de la croyance.

Dans tous les cas, je pense que l'on peut ramener cela au fait qu'un critère soit satisfait (le singulier est ici une commodité).

(Rappel : Attention à ne pas faire de cet énoncé une implication réciproque. Le fait qu'un critère soit satisfaisant pour moi fait que je crois. Mais le fait que je crois, le fait qu'un critère qui m'importe me paraisse satisfait,

n'implique pas qu'il soit fondé par ma satisfaction ou par le fait que j'y croie ! Ce qui fonde la valeur objective d'un critère, c'est la manière dont il a été établi.)

Donc deux concepts sont fondamentaux pour cerner le croire et la constitution d'une croyance : critère, satisfaction.

Un critère est ce qui est observable, ce que j'appréhende et que je prends en compte. Fonctionnellement c'est ce qui sous-tend un jugement. Quand un jugement est énoncé, se pose toujours la question de savoir sur quoi il est fondé, sur quel critère. La valeur d'un critère ne repose donc pas sur l'individu directement, mais sur les moyens qu'il met en œuvre pour établir ce critère, et/ou sur la connaissance de la valeur des moyens mis en œuvre par d'autres pour établir la connaissance crue. Le fait que j'adhère au fait que je croie qu'un théorème est démontré ne repose pas sur mon goût ou mes préférences, mais sur le fait que j'ai suivi, ou que je vérifie qu'un autre que moi ait suivi toutes les règles d'une démonstration bien menée. De nombreuses connaissances que je croie vraies, le sont par la valeur que j'attribue aux conclusions de personnes que je considère comme faisant autorité.

Le sens du jugement est déterminé par la satisfaction, par le fait que quelque chose qui m'importe soit présent, soit rempli. L'idée de satisfaction ne préjuge pas de la nature de ce qui est satisfaisant, en particulier cela ne préjuge pas que ce soit "la vérité" qui soit seule à donner satisfaction. (Alors que dans la littérature philosophique, c'est le thème de la vérité qui est devenu dominant). Si c'est un critère de vérité, il faut que les preuves apportées, que l'argumentation ou la démonstration soit satisfaisante selon les critères de la communauté. Mais l'importance historique du critère de vérité, pour la philosophie, puis pour l'épistémologie a complètement occulté le fait que de nombreuses croyances sont basées sur la satisfaction de critères autres que purement analytiquement cognitif, qui n'est vraiment le propre, idéalement, que pour le tenir-pour-vrai.

Il paraît évident et légitime que le fait de croire à la vérité d'un raisonnement, d'une démonstration, d'une conclusion argumentée, n'a a priori rien à faire avec le fait que cela nous plaise ou pas, que nous trouvions la démonstration élégante ou pas, que nous pensions que c'est important comme résultat. En revanche, le critère de justesse par exemple ne relève pas de la vérité, mais de l'adéquation à une norme subjective. Est juste selon moi, ce que j'apprécie comme l'étant, ce qui ne veut pas dire que ce sera juste pour les autres. Ainsi l'accordage d'un instrument à corde, ne relève pas de l'établissement de la vérité, mais de la recherche d'une finesse d'adéquation qui rend la hauteur des notes produites par les cordes dans un rapport satisfaisant à l'oreille (d'ailleurs l'accordage avec un instrument électronique de mesure de la hauteur, ne produit que des résultats grossiers, insuffisant à l'oreille d'un musicien ou d'un accordeur). De nombreux aspects du jugement perceptif ne relève pas de la vérité, mais de la justesse. Est-ce la même teinte ou pas ? Est-ce que ces deux couleurs vont bien ensemble ? Est-ce que le drapé de se vêtement tombe bien ? Est-ce que ce geste est lent d'être volontairement ralenti ou lent de la plénitude de l'attention qui l'accompagne ? A un moment donné je crois que c'est juste, ou que ça ne l'est pas, à moins que je reste dans l'hésitation. Subjectivement, ce à quoi j'abouti fonde une croyance. Certes je pourrai toujours paraphraser et dire "je crois que c'est vrai que c'est juste", mais le critère de vérité n'a ici rien de pertinent. Cependant le critère de justesse est très large, on peut parler d'un ton juste dans la manière de répondre, ou d'un acte juste. Par là on peut passer du critère de justesse à celui de justice. Mais on peut aussi aborder bien d'autres critères que nous cherchons à satisfaire par des actes qui n'ont rien d'analytiques dans leur appréciation : la beauté, l'amour, l'urgence, la priorité, l'amitié, ...

Du coup la croyance, n'est pas seulement un "penser que", un "comprendre que", mais aussi "un sentir que", un "s'engager dans", un "aimer ça", un "être touché par " etc. Une croyance établie peut être la source d'une motivation, la base d'un engagement, la "raison" d'une passion ...

Le point visé ici n'est évidemment pas de développer une théorie complète de ce sur quoi se fondent les croyances possibles, mais d'ouvrir suffisamment à la variété des cas pour faire apparaître l'ampleur des moyens langagiers permettant de produire des effets perlocutoires qui appartiennent à l'ordre du persuader, et donc à l'effet sur les croyances.

Pour comprendre les effets perlocutoires qui visent à modifier un croire, nous débouchons sur une idée très générale, apparemment commune à toutes les situations de croire : modifier une croyance c'est modifier l'appréciation du critère sur lequel elle se fonde, le rendre insatisfaisant, ou en renforcer la valeur, pour autant qu'un discours permette de le faire.

2 – Les effets perlocutoires du convaincre.

Après ce travail définitoire du croire, revenons à la dimension du perlocutoire, aux effets qu'un discours peut avoir sur le croire d'un autre.

Quelques remarques

- Il ne faut pas voir les effets perlocutoires de persuasion à l'échelle d'un mot, mais à l'échelle d'un discours, d'une argumentation, d'un cheminement par lequel la parole du locuteur conduit l'attention de l'autre pour lui faire considérer des éléments que de lui-même il n'aurait peut être pas évoqué. Le fait de convaincre doit être considéré comme un processus, un cheminement, des étapes, un début, un final qui a pour but d'emporter la conviction et provoquer l'assentiment de l'autre.

- Si le croire est fondé sur la satisfaction d'un critère, alors il faut que le discours conduise à cette satisfaction, ou produise l'insatisfaction d'un autre critère, ou fasse découvrir un critère qui produise plus de satisfaction que le précédent. Mais dans tous les cas il s'agit de tenir un discours qui produise la satisfaction du critère.

- Chaque famille de critère va appeler des moyens de validation différents, et donc des logiques de discours différentes.

- Tous les critères ne seront pas satisfaisables par un discours. Le discours devra plus ou moins bien servir de substitution (exemple : la validation des acquits d'expériences, c'est au pied du mur que l'on voit le maçon, la charité n'est la charité que si elle est pratique de la charité).

- Tous les critères peuvent être subvertis par un discours fallacieux, trompeur, mensonger, inauthentique. Tous les traités de rhétorique abondent en détails sur tous les procédés fallacieux recensés depuis que l'écriture existe ! (Par exemple, parmi beaucoup d'autres, (Woods 1992; Robrieux 1993).

Il n'est pas possible dans cet article de couvrir le champ de tous les types de critères, puisque cela couvre la totalité des activités humaines, mais j'essaierai d'en repérer quelques uns suffisamment différenciés pour ouvrir à la variété.

Choisissons trois cas de figure différenciés pour explorer ce type d'effet : argumenter, recadrer, témoigner.

Argumenter

Ce cas est le plus évident et le mieux connu depuis l'antiquité. Argumenter, c'est construire un discours dont les étapes, sont validées au fur et à mesure par les règles de la logique, de la rationalité, la congruence avec les pratiques propres à chaque discipline scientifique et technique. L'exemple qui vient le plus immédiatement est celui de la démonstration mathématique, de l'établissement des faits et des lois dans les sciences expérimentales. Mais argumenter vaut aussi pour le tribunal dans le cadre juridique, pour établir la valeur des preuves, en s'écartant progressivement de la rigueur scientifique, la pratique juridique est déjà plus facilement source de controverses. Si l'on continue dans ce sens là, l'argumentation d'un vendeur, d'un publiciste, d'un politique deviennent autant d'exemple où le discours est bien argumentatif, mais il est de plus en plus ouvert à la possibilité non moins connues depuis, toujours des sophismes, des paralogismes, des procédés rhétoriques de toutes sortes. Autrement dit d'argumentation qui ne respectent que l'apparence de la logique, de façon à produire des raisonnements qui semblent convaincants, mais qui examinés en détail et à tête reposée, ne sont en réalité pas fondés.

Le propre de ces exemples est de reposer sur la virtuosité du discours, depuis le respect le plus strict des règles, jusqu'aux raisonnements les plus fallacieux ou mensongers qui prennent l'allure d'une argumentation stricte. La compétence de l'orateur, sa capacité à capter l'attention, de se construire un public, son expressivité, deviennent progressivement de plus en plus importants.

Recadrer

Ce second cas relève plutôt de la pratique de la psychothérapie, il a été merveilleusement développé par exemple par Erickson, Bateson, Satir, Watzlawick, et amplifié par les techniques d'aide au changement de la PNL. Opérer un cadrage c'est apporter une information à l'autre, ou le questionner pour lui faire découvrir des informations auxquelles il n'était pas présent, de telles façon qu'il voie une même réalité, à propos de laquelle il avait des croyances limitantes, négatives sous un nouveau jour qui lui fasse apparaître des aspects lui permettant de transformer ses croyances. (On trouvera de nombreux exemples dans les ouvrages d'Erickson, de Dilts, de Watzlawick).

Un des exemples de Watzlawick, permet de comprendre ce qu'est un recadrage, même s'il est non verbal. C'est celui de la citadelle assiégée qui jette par-dessus ses remparts un bœuf entier et de nombreuses autres provisions. Les assiégeants avaient la croyance qu'ils avaient devant eux une ville épuisée, affamée, prête à se rendre, ce geste leur fait voir une place forte suffisamment riche en nourriture pour la gaspiller en la jetant. Ils lèvent le camp, dégoutés par toutes ces semaines de siège inutiles. Les assiégés ont fait en sorte de modifier la perception de la situation, leur geste a modifié le critère d'appréciation de la situation, et ce faisant ce que croient les assiégeants s'est transformé jusqu'à la croyance contraire à la précédente.

Autre exemple, celui de cette mère de famille qui ne supporte plus le désordre et les traces laissés dans les escaliers par son fils adolescent. Le psychothérapeute, l'accompagne dans la prise en considération, que bientôt ce fils ne sera plus là, qu'il partira à l'université, et que ces traces et ce désordre sont les signes de sa présence dans la maison et non plus seulement des inconvénients qu'ils engendrent.

Le principe magnifique du recadrage, est de conduire pas à pas (même s'il peut n'y en avoir qu'un seul) l'attention du destinataire vers la prise en compte d'éléments, de points de vue, vers lesquels il ne se dirige pas spontanément et qui une fois considérés modifient sa perception de la réalité, et change ses critères et donc ce qu'il croit à propos de la même réalité objective.

Le recadrage n'est pas un discours argumentatif, il ne demande pas au destinataire que chaque parole soit pesée, évaluée, à l'aune de la logique ou de la rationalité, il ne repose pas sur l'expertise discursive de l'argumentation comme c'était le cas dans le premier cas. Il est une promenade mentale guidée, qui habilement certes, fait découvrir de nouveaux paysages, qui par leur simple découverte modifie la perception du monde de l'autre, et le conduit jusqu'à un nouveau point de vue basé sur de nouveaux critères. Le professionnel qui mobilise les techniques de recadrage ne cherche pas à convaincre l'autre par la valeur de ses arguments, par l'habileté de son raisonnement, de sa rationalité, mais il déplace le destinataire dans son propre monde. Il sait qu'il cherche à obtenir de l'autre une transformation d'une croyance limitante, qui l'handicape dans son évolution, mais il ne cherche pas à suggérer une solution, il cherche à faire en sortes que le patient découvrent la réalité autrement que la manière dont il se la représente, qu'il change ses critères.

La côte ouest des USA, a produit depuis les années 50 la plus stupéfiante et créative source d'invention d'effets perlocutoires que je connaisse. Et même, si un linguiste de métier y a contribué (Grinder), je ne connais pas de travaux de linguistique, de pragmatique qui prennent en compte ces inventions.

Témoigner

Cette étiquette est un peu ambiguë, mais je n'en ai pas trouvé d'autres pour le moment. Témoigner peut rentrer dans le premier cas s'il est considéré sous son sens juridique et a pour vocation d'établir une preuve. Je pense à une autre acception, celle où ce qui est dit est porté par l'authenticité de ce celui qui l'exprime et qui cherche par sa sincérité à se faire croire. Quand on cherche à se faire croire, par exemple quand on formule une déclaration "je t'aime", "moi j'y croie", ce que l'on essaie de faire passer c'est une force de conviction, de manière directe par sa propre sincérité. A cet endroit, une argumentation échouerait à convaincre, puisqu'elle serait une contradiction performative avec ce que l'on veut faire passer au destinataire : imaginez quelqu'un qui vous dirait "je t'aime pour toute une série de raisons que je vais t'exposer en détail et point par point pour en établir la valeur" ! (Enfin ? Pourquoi pas ? Si ça marche ?)

L'idée centrale de ce troisième cas est qu'on n'est plus du tout dans un type d'effet perlocutoire dépendant d'une virtuosité discursive, mais de ce qui porte la parole de celui qui s'exprime. Le sens est nécessaire, car s'il n'était pas formulé de façon intelligible il manquerait une composante essentielle (dont l'absence a cependant permis d'écrire de nombreux romans), mais la dimension expressive, et surtout la dimension d'engagement personnel qui fait sentir à l'autre la sincérité est tout aussi importante. Mais comme tout effet perlocutoire, il peut être travesti par un mensonge efficace, une sincérité déguisée. Le propre du discursif est de pouvoir assez facilement être un travestissement de ce qu'il énonce.

Le monde des effets perlocutoires cherchant à modifier le croire de l'autre me paraît immense et extraordinairement varié. Rien que dans les variétés de modes argumentatifs utilisés pour démontrer, prouver, convertir, prêcher, vendre, promettre, etc. les procédés sont très différents, la manière de faire appel à la raison ou aux sentiments, voire aux pulsions, aux valeurs positives ou au contraire aux valeurs les plus basses, à la peur, à la haine, etc. dessinent une variétés que je ne chercherai pas à explorer plus loin dans le cadre de cet article.

Induire.

La première idée qui m'est venue pour rendre compte des effets inductifs, était de mobiliser le concept "d'empathie". Evoquer une causalité qui serait de l'ordre de l'empathie, comme une manière vague de décrire le fait que ce que dit quelqu'un influe, modifie, l'état de quelqu'un d'autre, ou que je suis sensible, influencé, ouvert à la manière dont l'autre se manifeste à moi. En y réfléchissant, il me semble que ce que je comprends de l'empathie, comme capacité à se représenter ce que vit un autre, comme capacité à s'y associer, est causalement trop mystérieuse. Je sais bien qu'il y a eu depuis, la découverte des "neurones miroirs", des neurones qui s'allument en correspondance à ce que fait un congénère, et lui permette d'apprendre par reproduction mimétique, mais nous ne sommes pas dans l'ordre de l'imitation du faire, plutôt dans le fait d'être influencé par ce que dit l'autre, à la fois par le sens et par l'expressivité de son discours.

L'idée que je suivrais maintenant sera donc plus liée à l'action du discours : un "mot" prononcé (et la manière de le prononcer est importante, je ne l'oublie pas), ou plus probablement une phrase, un discours, une séquence d'accompagnement, va éveiller une résonance chez l'autre, va éveiller un effet, va induire un effet. Induire s'oppose à demander ou convaincre, quand j'induis un effet par mon énonciation, je ne demande rien directement, je n'essaie pas de persuader, mais je produis pourtant des effets.

- Partons de la base et pour cela restons sur le mot ; un mot par le fait qu'il est prononcé renvoie à son sens, à ce qu'il évoque, donc non seulement au sens strict à un référent, mais à tout ce qui lui est attaché dans toutes les formes de l'expérience du destinataire (littéraire, expérientielle, thérapeutique, professionnelle etc. Je cherche ici à ouvrir au fait que ce que connote l'expression utilisée peut trouver une correspondance de résonance dans un nombre indéfini d'univers d'expérience propre à l'histoire de chaque destinataire. Je ne voudrais justement pas rester enfermer ou le suggérer, dans une correspondance idéale entre un mot et un référent, comme le serait le modèle du nom). Dans le principe, le mot est là pour rendre présent à l'autre du sens, et ce sens met en résonance ce à quoi il réfère au sens large.

- Suivant la manière dont je l'accueille, en tant que destinataire je peux à mon tour évoquer ce référent. (Evoquer au sens fort du terme, c'est-à-dire qu'ici on retrouve la distinction entre mode intuitif et signitif, un mot peut n'avoir pour moi qu'un sens « encyclopédique » neutre, ou renvoyer à une représentation personnelle plus ou moins imagée, plus ou moins sensorielle, de plus comme on le verra, on peut délibérément utiliser un langage qui sollicite la dimension évocative comme dans l'induction hypnotique de type ericksonnienne).

- Cette évocation du référent mobilise à son tour ma relation personnelle à ce référent et tout ce que cela me fait d'y porter mon attention.

Par exemple, dans la technique du « neurolangage » (Masters 1997), le simple fait de nommer de manière détaillée une partie du corps, son état, son ressenti, crée que la personne qui lit évoque la partie correspondante dans son propre corps, son état, son ressenti, et de le faire, modifie l'état de cette partie, parce qu'il est difficile de porter son attention focalisée sur une partie du corps sans que l'état de cette partie en soit modifiée, sans qu'en particulier des tensions lâchent.

Exemple partiel extrait d'une séquence de "neurolangage" p 58 :

"Nous allons maintenant parler en détail de votre main gauche. Elle commence au poignet ; des os la traversent jusqu'à la base de vos doigts. La paume de votre main gauche comporte de nombreuses terminaisons nerveuses qui lui confèrent une grande sensibilité. Le dessus de votre main gauche est moins sensible au toucher. Une sensibilité égale à celle de la paume n'est pas indispensable puisque le dessus de votre main n'est pas appelé à exercer le toucher, que ce soit pour découvrir votre environnement ou procurer des sensations à un autre être. De la même manière, la partie charnue des doigts de votre main gauche est plus sensible que leur partie supérieure. Les côtés des doigts de votre main gauche sont plus sensibles que le dessus, mais moins que le dessous des doigts. Naturellement, votre main gauche comporte cinq doigts ; ou, si vous préférez, quatre doigts et un pouce. Vous sentez sans doute que la circonférence de votre pouce gauche est supérieure à celle de vos autres doigts et, en particulier, à celle de votre auriculaire ..." etc.

Comme on peut peut-être déjà en prendre conscience à partir de ce bref extrait, ce qui est énoncé pour être lu attentivement et lentement, n'est en première lecture qu'un tissu d'évidence. Le but n'est pas de commander quoi que ce soit, quoique pourtant cela guide l'attention, ou de convaincre par l'apport d'informations que le destinataire ne posséderait pas, quoique cela rendent présent à l'esprit des informations que le destinataire n'avait pas présent à la conscience, et donc ce qui opère est plutôt de faire en sorte que chaque partie nommée crée une attention sur la partie équivalente chez le lecteur.

Pour résister à cette sollicitation de l'attention, il faut quasiment ne pas vraiment lire, parcourir en diagonale, sans se laisser affecter, sinon ce qui est nommé –ici la main gauche, ma main gauche- est sollicité par mon attention, et cette sollicitation éveille cette partie, la rend présente, ne serait-ce qu'un tout petit peu plus présent que quand elle était absente ! (Vérifiez pour vous-même si cela produit cet effet pour vous.) Et cela modifie son état : une partie du corps qui est éveillée, et dont minutieusement chaque sous partie, chaque qualité qui lui est attaché est nommée, vers laquelle mon attention se dirige, se modifie dans sa tension, sa chaleur, sa présence. Le fait de déplacer l'attention vers chaque partie de l'unité de la main gauche, la rend toujours plus présente, l'éveille à ma conscience. Non pas que moi je veuille en prendre conscience, mais faire attention à la paume, aux doigts, au dos de la main, aux doigts, à leur forme, à leur taille respective, à la qualité différentielle entre la pulpe et le dos etc. me conduit à développer une conscience toujours plus fine et éveillée à ma main gauche. De plus, le fait que des qualités de cette partie soient nommées –ici le degré de sensibilité- me fait évoquer la sensibilité de la paume, du dos, des parties des doigts et m'en fait apprécier, vérifier, constater la sensibilité présente ou pas. On a là une source de modification complémentaire, qui ouvre à toute sorte de guidages attentionnels, permettant d'explorer et de modifier à peu près n'importe quels aspects de ma présence, corporelle ou plus.

- Mais le locuteur n'a pas dit au destinataire « évoquez votre main gauche », le fait de nommer sa propre sa propre main, fait que l'autre se tourne vers sa main, qu'il l'évoque et que même il la perçoit, sans que je le lui commande, ni que je le convainc.

J'appelle ce type d'effet, un effet de résonance, parler d'une chose me met en contact avec le sens de cette chose, et cette mise en contact opère un effet en éveillant ce que cela me fait, ce que je me représente, ce que je ressens en liaison avec cette chose.

Les mots, le discours créent une résonance par le fait même qu'ils sont porteurs de sens et que je ne peux assimiler ce sens sans en être affecté par tout ce qu'il sollicite en moi.

Cette résonance ne joue pas de manière volontaire, il n'y a pas de commandement « d'être affecté », si cela était possible, mais la résonance joue par le fait de la présentification du sens par le destinataire.

Il y a donc deux facteurs (au moins) qui vont jouer sur l'efficacité de l'effet perlocutoire par induction.

- Le premier porte sur le type de discours que tient le locuteur du point de vue de la plus ou moins grande possibilité que ce discours ait un pouvoir affectant. Que ce soit relativement au type de contenu, plus ou moins subjectif, plus ou moins personnel, formulé de manière plus ou moins sensorielle, plus ou moins émotionnelle. C'est le propre des techniques professionnelles que de maîtriser avec soin ces paramètres, d'en faire un objet d'enseignement et d'exercice.

- L'autre facteur repose sur le type de réception que le destinataire opère, l'ampleur avec laquelle son écoute fait place à l'accueil de l'effet que cela lui fait de suivre le sens du discours du locuteur. Il y a la place pour une gradualité de qualité d'écoute, plus ou moins sensible, plus ou moins distanciée, plus ou moins investie de l'attention portée à l'effet que cela produit. Car non seulement les mots de l'autre peuvent résonner en moi, mais je peux encore tourner mon attention sur cet effet de résonance et l'amplifier, l'intensifier par le seul fait d'y rester ouvert, de continuer à écouter au-delà de ce qui a été dit. C'est le cas en particulier dans les situations « professionnelles » où la personne est là pour se relaxer, pour se prêter à une séance d'hypnose, pour rejoindre un état déterminé dans une pratique de développement personnel.

Au-delà de ces effets programmés, on a là aussi une ouverture pour comprendre les effets perlocutoires induits par n'importe quel discours, dans n'importe quelle situation, à la mesure de la résonance induite chez l'autre. Et même si je me suis contenté de prendre un exemple qui touche au corporel, il est bien évident que les effets par induction concernent toute la palette des états internes, y compris tout le domaine émotionnel.

On a donc bien affaire à une forme de causalité perlocutoire originale par rapport aux deux premières, elle n'est pas fondée sur la demande d'un acte volontaire, car elle ne commande rien. Elle est par certains côtés de l'ordre de la persuasion, mais pas de l'argumentation. Pour une part, il faut que le destinataire soit disponible, consentant, à ce que l'autre lui tienne le langage inducteur, il y a là une forme de contrat qui fait qu'il y a acceptation. Mais de plus, il ne s'agit pas d'induire l'effet par l'argumentation ou le témoignage. S'il y a acte de convaincre, il porte plutôt sur l'acceptation du destinataire de se prêter à l'expérience.



4/.Décomposition des effets perlocutoires

4.1 Les effets attentionnels

Si nous opérons une suspension des effets évidents du discours portés par le sens, pour prendre en compte ce qui est en amont, il me semble que la toute première fonction de toute communication est d'attirer, de mobiliser, de capter l'attention d'un autre. Tous les effets perlocutoires résident d'abord en ceci que l'attention d'un autre est appelée par la présence du locuteur et par le discours qui le vise.

Ce qui veut dire que toute communication a pour premier effet perlocutoire de déplacer la visée attentionnelle du destinataire, pour qu'il se tourne vers le locuteur et ce qu'il exprime.

Toute communication a donc pour effet fondamental d'agir sur l'attention de l'autre, et tous les effets perlocutoires vont utiliser cette possibilité de conduire l'attention de l'autre. Puisque ce faisant, il passe de ses préoccupations à celles qui lui sont apportées par le locuteur, de ses actes en cours à ceux sollicités par le discours. Certes, ce passage n'est pas mécanique, il est modulé par le consentement. Mais même un destinataire hostile, rebelle ou indifférent doit gérer l'attraction attentionnelle auquel il est soumis, et ce faisant tourner une partie au moins de son attention vers ce qu'il se refuse de prendre en compte, si c'est le cas.

Demander l'heure, c'est d'abord faire en sorte que l'autre tourne son attention vers ce que je lui demande, et ensuite qu'il vise la lecture de sa montre ou de tout autre moyen propre à répondre. Donner l'heure, c'est abandonner momentanément ce à quoi on prêtait attention pour tourner sa propre attention vers ce qui permet de répondre et l'exécution des actes correspondants.

Chercher à convaincre quelqu'un, c'est d'abord obtenir qu'il tourne son attention vers moi, vers ce que je dis, et ensuite, ce qui est dit guide l'attention de l'autre vers la prise en compte, la découverte, d'informations qui peuvent modifier son point de vue, modifier ses critères attachés à un point de vue précédent. Argumenter, recadrer, témoigner sont autant de moyen d'orienter l'attention de l'autre.

Si l'on cherche à induire un effet de transe hypnotique, à la manière de M. Erickson, il faut d'abord qu'un autre m'écoute, c'est-à-dire que son attention soit tournée vers moi, et quand c'est le cas, ce qui est dit conduit l'attention de l'autre vers des résonances qui vont avoir des effets sur son corps, ses états internes.

Si l'on veut comprendre les effets perlocutoires, si l'on veut analyser comment ils sont produits par un discours particulier, il faut d'abord saisir comment ce discours mobilise, oriente, modifie, le rayon attentionnel du destinataire.

A suivre

Bibliographie

- Arnheim, R. (1976). La pensée visuelle. Paris, Flammarion.
- Austin, J. (1970). Quand dire c'est faire. Paris, Le seuil.
- Berrendonner, A. (1981). Éléments de pragmatique linguistique. Paris, Les éditions de Minuit.
- Bouveresse, J. (2007). Peut-on ne pas croire ? Sur la vérité, la croyance et la foi. Marseille, Agone.
- Chauviré, C. (1995). Peirce et la signification. Introduction à la logique du vague. Paris, PUF.
- Danblon, E. (2005). La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique : origine et actualité. Paris, Armand Colin.
- Desjardins, A. (1978). Le vedanta et l'inconscient. Paris, La table ronde.
- Masters, R. (1997). Le neurolangage transformez votre corps en lisant. Grand-Lancy, Editions Jouvence.
- Maurel, M. (2004). "Nouvel exemple d'analyse inférentielle des relances." Expliciter(55): 12-15.
- Ricoeur, P. (1950). Philosophie de la volonté 1 Le volontaire et l'involontaire. Paris, Aubier.
- Ricoeur, P. (2006). Croyance. Encyclopedia Universalis: 1-15.
- Robrieux, J.-J. (1993). Éléments de rhétorique et d'argumentation. Paris, Dunod.
- Rosier, I. (1994). La parole comme acte. Sur la grammaire et la sémantique du 13ème siècle. Paris, Vrin.
- Valette, M. (2006). Linguistiques énonciatives et cognitives françaises. Paris, Honoré Champion.
- Vermersch, P. (1991). "Questionner l'action : l'entretien d'explicitation." Psychologie Française 3(35): 227-235.
- Vermersch, P. (1994, 2003). L'entretien d'explicitation. Paris, ESF.
- Vermersch, P. (1998). "Husserl et l'attention 1/ analyse du paragraphe 92 des Idées directrices." Expliciter(24): 7-24.
- Vermersch, P. (1998). "Le sentiment intellectuel." Expliciter(27): 1-4.
- Vermersch, P. (1998). "Notes sur un exemple de sentiment intellectuel : amarante." Expliciter 27: 5-8.
- Vermersch, P. (1999). "Phénoménologie de l'attention selon Husserl : 2/ la dynamique de l'éveil de l'attention." Expliciter(29): 1-20.
- Vermersch, P. (2000). "Husserl et l'attention : 3/ Les différentes fonctions de l'attention." Expliciter(33): 1-17.
- Vermersch, P. (2001). "Dynamique attentionnelle et lecture-partition." Expliciter(41): 18-27.
- Vermersch, P. (2002). "Des effets individuels à l'analyse du collectif. Un exemple : les effets attentionnels des adresses interruptifs." Expliciter(45): 19-30.
- Vermersch, P. (2002). "Intérêt et thème attentionnel : discussion de l'interprétation du protocole de J-L Gouju." Expliciter(44): 9-13.
- Vermersch, P. (2002). "La prise en compte de la dynamique attentionnelle : éléments théoriques." Expliciter(43): 27-39.
- Vermersch, P. (2003). "Psychophénoménologie de la réduction." Alter(11): 1-19.
- Vermersch, P. (2003). "Quelques exemples sur les effets des relances." Expliciter(51): 22-25.
- Vermersch, P. (2004). "Exemple d'utilisation du schéma d'analyse des effets des relances (actes, attention, état interne)." Expliciter(55): 27-30.
- Vermersch, P. (2004). "L'attention entre phénoménologie et sciences expérimentales : éléments de rapprochement." Intellectica 38: 1-37.
- Vermersch, P. (2006). "Les fonctions des questions." Expliciter(65): 1-6.
- Vermersch, P. and Maurel, M., Eds. (1997). Pratiques de l'entretien d'explicitation. Paris, ESF.
- Vermersch, P., N. Faingold, C. Martinez, C. Marty, M. Maurel, (2003). "Etude de l'effet des relances en situation d'entretien." Expliciter(49): 1-30.
- Woods, J. W., D (1992). Critique de l'argumentation : logique des sophismes ordinaires. Paris, Kimé.