Les implicatures conversationnelles

C'est un concept forgé par le philosophe anglais Herbert Paul Grice (1913-1988) qui s'est particulièrement intéressé aux processus inférentiels. Il l'a développé dans le cadre des William James Lectures qu'il a présentés en 1967 à Harvard.

L'implicature conversationnelle renvoie à un contenu implicit dans un énoncé et le destinataire doit l'identifier et détecter l'intention du locuteur grâce aux données du contexte et aux éléments fournis par ce locuteur.

C'est en d'autres termes le vouloir-dire du locuteur :

Si le destinataire veut comprendre ce que le locuteur lui dit ou qu'il veut lui dire, il doit détecter son intention communicative que l'énoncé ne révèle pas toujours. C'est ce qui permet au destinataire de comprendre l'information qu'on veut lui faire passer et de s'engager dans la conversation.

La reconnaissance des intentions du locuteur est très importante dans la théorie de Grice.

Pour que cette reconnaissance par le destinataire soit possible, celui-ci attend du locuteur à ce qu'il suive un nombre de règles implicites et qu'il contribue à la réussite de la communication.

Le principe de coopération

Chez Grice, la communication est régie par un principe de coopération entre les interlocuteurs.

« Dans une situation de communication, lorsque le destinataire tente de détecter une intention de communication, il peut s'attendre à ce que le locuteur suive ce principe et donc agisse de manière coopérative. »

Grice développe ce principe en 9 maximes conversationnelles.

Les maximes conversationnelles

Elles sont réparties en 4 catégories.

Maxime de quantité:

- Fais en sorte que ta contribution apporte autant d'informations que possible.
- Ne donne pas plus d'informations qu'on en demande.

Maxime de qualité:

- Ne dit pas ce que tu crois être faux.
- Ne dis pas ce pourquoi tu manques de preuve.

Maxime de relation:

- Sois pertinent.

Maxime de manière :

- Evite d'être obscur.
- Evite d'être ambigu.
- Sois bref.
- Sois ordonné.