

Dynamiques linguistiques :
variation, évolution et cognition
Études en hommage à Bernard Laks

sous la direction de
Marie-Hélène CÔTÉ, Jacques DURAND,
Chantal LYCHE et Julie PEUVERGNE



Presses universitaires de Paris Nanterre

L'économie du changement linguistique : métaphore qui souligne, cache et travestit¹

LA MÉTAPHORE MANIPULE. Sa force rhétorique est connue depuis l'Antiquité, dans la parole publique autant que dans l'écriture littéraire. Devrait-on la bannir alors de la communication scientifique, suivant la proposition de John Locke, et lui substituer des modèles formels ? Mais ceux-ci seraient-ils moins métaphoriques et, d'une manière générale, est-il possible de penser autrement qu'en métaphores ? Non, nous disent George Lakoff et Mark Johnson (1980) dans leur célèbre monographie *Metaphors we live by*. Une alternative serait donc de prendre conscience de l'existence des métaphores dans le langage scientifique (comme dans le langage quotidien) et de profiter de leur force heuristique pour nos réflexions, sans pour autant nous laisser manipuler (cf. Lakoff et Wehling 2008 pour le langage politique).

Le présent article entame ce travail de réflexion pour la (ou les) métaphore(s) de l'économie en linguistique, utilisée notamment par deux grands linguistes français du xx^e siècle : le phonologue André Martinet (*Économie des changements phonétiques*, 1955) et le sociologue et sociolinguiste Pierre Bourdieu (*L'économie des échanges linguistiques*, 1982). L'objectif sera de tracer l'histoire épistémologique de ce terme, à partir des débuts de la linguistique moderne au xix^e siècle jusqu'aux discussions actuelles, et d'analyser son fonctionnement cognitif : Que souligne cette métaphore ? Que cache-t-elle ? Que travestit-elle ?

L'article se divise en deux parties. Dans un premier temps, le cadre théorique de la sémantique cognitive de Lakoff et Johnson (1980) et leur notion de *métaphore conceptuelle* seront présentés (section 1) ; dans un deuxième temps la métaphore concrète de l'économie linguistique sera soumise à une analyse dans ce cadre-là (section 2). Vu son rôle clé dans les théories du changement linguistique, cette section se divise en deux parties,

1. Je remercie Thomas Krefeld, Patricia de Crignis, Sebastian Sobotta et Marc Chaliier pour leurs commentaires divers concernant cet article, qui s'appuie en partie sur un chapitre de Pustka (2015).

la première (2.1) étant consacrée à l'innovation (la parole en tant que « marchandise » à « vendre ») et la seconde (2.2) à la conventionnalisation (« diffusion » des « marchandises » et « inflation » des « prix »). Il ne s'agira donc pas de démontrer l'insuffisance de cette figure de rhétorique pour la réflexion scientifique, mais au contraire de la déconstruire pour la reconstruire en tant que modèle scientifique.

1. CADRE COGNITIF : LA MÉTAPHORE CONCEPTUELLE SELON LAKOFF ET JOHNSON (1980)

L'histoire de la linguistique du xx^e siècle peut être divisée en trois époques : le structuralisme, le générativisme et le cognitivisme (en suivant la tripartition de la phonologie par Encrevé 1997 en pré-SPE, SPE et post-SPE, en référence à Chomsky et Halle 1968). Dans le domaine de la sémantique, la mise en cause des théories formelles (et le retour aux approches interdisciplinaires du xix^e siècle) se fait avec la célèbre monographie *Metaphors we live by* de 1980 du linguiste George Lakoff et du philosophe Mark Johnson (traduction française de 1985 : *Les Métaphores dans la vie quotidienne*). L'idée centrale de cette œuvre est que notre pensée fonctionne essentiellement de manière métaphorique et que cela se reflète dans notre langage. Le langage, inversement, nous permet d'avoir accès à la pensée :

Nous nous sommes aperçu [...] que la métaphore est partout présente dans la vie de tous les jours, non seulement dans le langage, mais dans la pensée et l'action. Notre système conceptuel ordinaire, qui nous sert à penser et à agir, est de nature fondamentalement métaphorique. (Lakoff et Johnson 1985 : 13)

Contrairement aux approches précédentes, Lakoff et Johnson (1980) remettent en cause l'idée que la métaphore se baserait sur une similarité préexistante entre un concept-source et un concept-cible (cf. gr. *metaphorá* « transport ») ; cette mise en relation entre deux domaines différents (angl. *conceptual mapping*) mènerait plutôt à une *construction* de similarités, d'où son effet manipulateur. Ils donnent entre autres l'exemple de la métaphore conceptuelle LA DISCUSSION, C'EST LA GUERRE (p. ex. fr. *défendre* ou *attaquer un argument* ; cf. Lakoff et Johnson 1985 : 14 et suiv.). Le concept-cible DISCUSSION ne ressemble en effet pas plus à une GUERRE qu'à une DANSE, un CHEMIN ou un BÂTIMENT – mais en fonction du concept-source choisi, différents aspects peuvent être soulignés (angl. *highlighting*) et d'autres cachés (angl. *hiding*) :

Le réseau systématique d'expressions métaphoriques qui nous permet de comprendre un aspect d'un concept en termes d'un autre

(par exemple, de comprendre un aspect de la discussion en termes de combat) masquera nécessairement d'autres aspects du même concept. En nous permettant de fixer notre attention sur un aspect d'un concept (par exemple, les aspects d'une discussion qui rappellent une bataille), un concept métaphorique peut nous empêcher de percevoir d'autres aspects qui sont incompatibles avec la métaphore. Par exemple, au milieu d'une discussion animée, quand nous sommes en train d'attaquer la position de notre adversaire et de défendre la nôtre, nous pouvons perdre les points de vue coopératifs de toute discussion. (Lakoff et Johnson 1985 : 20)

Mais si, en principe, toutes les mises en relation entre domaines conceptuels sont possibles, comment expliquer alors qu'un concept-source particulier soit utilisé ? Selon Lakoff et Johnson (1980), l'explication repose en partie sur les universaux de l'expérience physique et physiologique (p. ex. LE BONHEUR EST EN HAUT, LA TRISTESSE EST EN BAS) ; une autre partie est basée sur la culture de la communauté linguistique en question. À côté de cela, il reste une marge pour la rhétorique individuelle, non seulement dans le langage politique et littéraire, mais aussi dans le langage scientifique. Le chercheur n'est pas condamné à un modèle, mais il le choisit (même si ce choix est influencé par la sociologie des sciences ; cf. Kuhn 1962).

Parmi les nombreux exemples qui illustrent leurs propos, Lakoff et Johnson (1980) citent aussi le domaine de l'économie, avec les concepts-source de l'ARGENT et des MARCHANDISES et les concepts-cible du TEMPS et des IDÉES : LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT, LE TEMPS EST UNE MARCHANDISE PRÉCIEUSE, LES IDÉES SONT DES MARCHANDISES, LES IDÉES SONT DE L'ARGENT (cf. Lakoff et Johnson 1985 : 18, 56 et suiv.). Il est intéressant de constater que deux concepts complémentaires du marché, les MARCHANDISES et l'ARGENT (qu'on échange), sont employés pour les mêmes concepts-cibles – ce qui montre encore une fois que la similarité n'est pas donnée, mais construite. Les auteurs expliquent cette métaphore par le rôle du travail dans la culture occidentale moderne :

LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT [...] Le temps dans notre culture est une marchandise qui a de la valeur. C'est une ressource limitée en quantité que nous utilisons pour réaliser nos objectifs. Etant donné la manière dont le concept travail s'est développé dans la culture occidentale moderne, où il est normalement associé avec le temps qu'il nécessite (et ce temps est quantifié avec précision), il est devenu habituel de payer les gens à l'heure, à la semaine ou à l'année. [...] LE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT, LE TEMPS EST UNE RESSOURCE LIMITÉE ET LE TEMPS EST UNE MARCHANDISE PRÉCIEUSE sont donc des concepts métaphoriques. (Lakoff et Johnson 1985 : 18)

Comme dans tous les cas, le *mapping* entre source et cible est « partiellement inadéquat » (cf. citation *infra*) :

Par exemple, le temps n'est pas vraiment de l'argent. Si vous donnez de votre temps pour essayer de faire quelque chose et que vous n'obtenez aucun résultat, on ne peut pas vous rendre votre temps. Je peux vous donner beaucoup de mon temps mais vous ne pouvez me rendre ce temps-là, quoique vous puissiez me redonner la même quantité de temps. Un concept métaphorique est donc toujours *partiellement inadéquat*. (Lakoff et Johnson 1985 : 23 ; mise en relief EP)

Cette référence au domaine de l'économie chez Lakoff et Johnson (1980) est particulièrement intéressante pour nous, car les deux concepts-cibles avancés se trouvent en rapport avec le langage : le TEMPS avec la forme du signe linguistique (notamment sa linéarité), les IDÉES avec son contenu. Plus explicitement, les auteurs citent la « métaphore du conduit » pour le langage d'après Reddy (1979). Selon celle-ci, LES IDÉES (OU SIGNIFICATIONS) SONT DES OBJETS, LES EXPRESSIONS LINGUISTIQUES SONT DES CONTENANTS et COMMUNIQUER, C'EST FAIRE PARVENIR QUELQUE CHOSE (cf. Lakoff et Johnson 1985 : 20 et suiv.). Cette façon de voir les choses néglige bien évidemment que la parole change constamment de forme entre le cerveau du locuteur et celui de l'auditeur, à travers l'articulation, l'acoustique et la perception. Il s'agit tout de même de loin de la métaphore la plus utilisée pour le langage, sur laquelle repose aussi la métaphore de l'*économie linguistique* : la PAROLE est un objet matériel qui s'échange entre un locuteur-vendeur et un auditeur-acheteur, c'est une MARCHANDISE.

2. ANALYSE LINGUISTIQUE :

LA MÉTAPHORE DE L'ÉCONOMIE LINGUISTIQUE

Avant d'analyser la métaphore de l'*économie linguistique* en détail, il convient de souligner son importance pour l'étude des dynamiques linguistiques, variation et changement. Elle se trouve en effet au cœur du paradoxe du changement – et le résout en même temps : « [...] language, as an instrument of communication, would work best if it did not change at all. » (Labov 2001 : 5) Nous savons depuis longtemps que l'économie n'est effectivement pas à chercher dans le système de la *langue*, mais bien dans la *parole* – qui n'en est pas seulement le résultat, mais aussi l'origine (cf. déjà Saussure [1916] 1995). Cette idée de l'émergence, récemment défendue par Joan Bybee dans *Phonology and language use* (2001), remonte déjà aux *Prinzipien der Sprachgeschichte* (« Principes de histoire

des langues ») d'Hermann Paul (1880), où l'on trouve aussi l'idée de l'économie :

Achtzehntes Kapitel. Sparsamkeit im Ausdruck.

§ 218. Die sparsamere oder reichlichere Verwendung sprachlicher Mittel für den Ausdruck eines Gedankens hängt vom Bedürfnis ab. Es kann zwar nicht geleugnet werden, dass mit diesen Mitteln auch vielfach Luxus getrieben wird. Aber im Grossen und Ganzen geht doch ein gewisser häuslicher Zug durch die Sprechfähigkeit. Es müssen sich überall Ausdrucksweisen herausbilden, die nur gerade so viel enthalten, als die Verständlichkeit für den Hörenden erfordert². (Paul [1880] 1995 : 313)

Une dizaine d'années plus tard, en 1891, Georg von der Gabelentz précise dans son ouvrage *Die Sprachwissenschaft. Ihre Aufgaben, Methoden und bisherigen Ergebnisse* (« La linguistique. Ses missions, méthodes et résultats obtenus ») qu'il s'agit d'atteindre un but avec un effort minimal : « [...] so gilt für die Sprache der wirtschaftliche [sic] Grundsatz, dass der Zweck mit möglichst geringem Aufwande erreicht werden soll³. » (von der Gabelentz [1891] ²1901 : 182)

Les deux concepts centraux de la métaphore de l'économie linguistique sont donc les COÛTS et les BÉNÉFICES. Nous allons voir par la suite à quel point on peut y voir aussi un VENDEUR et un ACHETEUR, une MARCHANDISE, de l'ARGENT, des PRIX, un MARCHÉ, etc. Nous allons procéder en deux étapes, correspondant au deux phases du changement linguistique : l'innovation et la conventionnalisation.

2.1 Innovation : la parole en tant que « marchandise » à « vendre »

Le point de départ du changement linguistique est dans la grande majorité des cas une innovation dans la parole concrète entre un locuteur et un auditeur. Où l'aspect économique peut-il être trouvé dans cette parole ? On pourrait intuitivement penser à l'échange de la parole

2. Traduction EP : Dix-huitième chapitre. Économie d'expression.

§ 218. L'utilisation plus ou moins économique de moyens linguistiques pour l'expression d'une pensée dépend du besoin. On ne peut certes nier que ces moyens soient souvent utilisés excessivement. Mais dans l'ensemble, la parole est caractérisée par une certaine tendance à l'économie. Il se développe partout des manières l'expression qui contiennent le minimum nécessaire à la compréhension de l'auditeur.

3. Traduction EP : [...] ainsi s'applique pour la langue le principe économique selon lequel l'objectif doit être atteint avec un effort minimal.

en tant que marchandise contre de l'argent entre un vendeur et un acheteur (cf. *supra*). Dans bon nombre d'écrits linguistiques, l'ÉCONOMIE se confond néanmoins avec les seuls COÛTS, voire avec son facteur principal : l'articulation. Ainsi William Dwight Whitney (1875 : 48 et suiv.) parle-t-il déjà dans *The life and growth of language : an outline of linguistic science* (trad. fr. *La vie du langage*) d'une « tendency toward economy of effort » (fr. « simplification de l'effort »), en soulignant qu'il ne s'agit nullement d'une particularité du langage, mais bien d'une propriété humaine générale. Cette idée globale se retrouve aussi dans l'ouvrage *Human behaviour and principle of least effort* de George Kingsley Zipf (1949). Whitney n'oublie cependant pas les BÉNÉFICES ou plus globalement le BILAN comprenant les deux :

La science linguistique ne saurait mettre en lumière une loi plus fondamentale que celle-ci et d'une aussi grande importance. C'est là le grand courant qui parcourt le langage universel et qui en remue tous les éléments dans une direction donnée, quoique, de même que tout autre courant, il ait ses remous dans lesquels on croit voir de petits courants contraires. C'est par un effet de la même tendance que les hommes sont conduits à se servir, en écrivant, de signes abrégés et à prendre la traverse au lieu de suivre la grande route pour s'exprimer. Il n'y a aucun mal à cela, à moins, toutefois, qu'on ne perde plus qu'on ne gagne par ces tentatives d'économie. Les effets de cette tendance, manifestés dans le langage, sont de deux sortes : l'économie véritable et la prodigalité paresseuse ; car elle agit sans réflexion et arrive aux résultats sans les prévoir. Le caractère de la tendance est très-reconnaissable [sic] dans les abréviations de mots. (Whitney 1875 : 42)

La même confusion entre l'ÉCONOMIE en général et les COÛTS en particulier se trouve dans *La grammaire des fautes* d'Henri Frei (1929 : 233), qui écrit « économiques, c.à.d. brefs ». Cette idée d'une minimisation d'efforts articulatoires est ainsi avancée depuis les débuts de la linguistique moderne comme explication quasiment standard du changement phonique. Or, il est tout à fait évident que la seule minimisation des COÛTS mènerait au mutisme (cf. Keller [1990] 1994 : 122). Un deuxième facteur-coûts, qui se trouve en relation étroite avec ce premier, est le temps : la minimisation de ce facteur, donc la rapidité de la parole, mène à une perte de contrôle du corps et ainsi indirectement à des affaiblissements de la forme (formes *allegro* et *presto*). Un troisième facteur-coûts finalement est l'intensité prosodique, qui, avec le tempo, forme l'accent. Il est en effet bien connu que les sons s'affaiblissent beaucoup plus facilement dans les positions inaccentuées (typiquement des grammèmes) que dans les positions

accentuées (typiquement des lexèmes). Ces trois facteurs se retrouvent tous chez Paul (1880) :

Die Ursache, warum die Neigung zur Abweichung nach der einen Seite hin grösser ist als nach der andern, kann kaum anders worin gesucht werden, als dass die Abweichung nach der ersteren den Organen des Sprechenden in irgend welcher Hinsicht bequemer ist. Das Wesen dieser grösseren oder geringeren Bequemlichkeit zu untersuchen ist eine physiologische Aufgabe. Damit soll nicht gesagt sein, dass sie nicht auch psychologisch bedingt ist. Akzent und Tempo, die dabei von so entscheidender Bedeutung sind, auch die Energie der Muskeltätigkeit sind wesentlich von psychischen Bedingungen abhängig, aber ihre Wirkung auf die Lautverhältnisse ist doch etwas Physiologisches⁴. (Paul [1880] ¹⁰1995 : 56 ; mise en relief dans l'original)

Il souligne explicitement que cette minimisation d'efforts n'a rien de condamnable comme pourrait peut-être le suggérer l'expression de *paresse articulatoire*, utilisée sans gêne en linguistique française :

Ganz verkehrt ist es auch, das Eintreten eines Lautwandels immer auf eine besondere Trägheit, Lässigkeit oder Unachtsamkeit zurückzuführen und das Unterbleiben desselben anderswo einer besondern Sorgfalt und Aufmerksamkeit zuzuschreiben. Wohl mag es sein, dass das Bewegungsgefühl nicht überall zu der gleichen Sicherheit ausgebildet ist. Aber irgend welche Anstrengung zur Verhütung eines Lautwandels gibt es nirgends⁵. (Paul [1880] ¹⁰1995 : 58)

On peut cependant observer également la tendance inverse : les innovations pragmatiques (*cf. infra*) ont souvent des formes plus longues que les expressions habituelles. De plus, les coûts cognitifs (*cf. Keller [1990] 1994 : 122*) et émotionnels sont élevés dans le cas de la créativité ainsi que de la suppression ou mise en scène d'émotions au service de la rhétorique

4. Traduction EP : La raison pour laquelle la tendance à l'écart est plus forte vers un côté que vers l'autre ne peut guère être cherchée ailleurs que dans la commodité de la première pour les organes du locuteur. L'étude de l'ampleur de cette commodité est une tâche physiologique. Cela ne veut pas dire qu'elle ne soit point conditionnée psychologiquement. L'accent et le tempo, qui y sont de prime importance, de même que l'énergie musculaire dépendent essentiellement des conditions psychiques ; leur effet sur les sons, en revanche, est d'ordre physiologique.

5. Traduction EP : De plus, il serait complètement faux de ramener l'apparition d'un changement phonique toujours à une indolence, désinvolture ou distraction et sa non-existence dans d'autres contextes à une diligence et attention particulière. Certes, le sentiment des mouvements n'est pas développé partout avec la même certitude. Mais un effort à l'évitement d'un changement phonique n'existe nulle part.

expressive ou euphémisante (cf. Pustka 2015) ainsi que de la politesse (« positive » ou « négative » selon Brown et Levinson 1978). Ces coûts supplémentaires du côté de la forme et du contenu du signe linguistique se « payent » apparemment avec les bénéfices dans le sens de l'effet pragmatique sur l'auditeur (cf. Tableau 1 pour une confrontation de tous les types de coûts et de bénéfices).

Pour la définition des BÉNÉFICES, nous pouvons recourir à divers modèles des fonctions langagières (cf. Pustka 2015). Ainsi, le psychologue Karl Bühler ([1934] 1982 : 24 et suiv.), en référence à Platon, distingue-t-il entre *expression*, *appel* et *représentation* (all. *Ausdruck*, *Appell* et *Darstellung*). Roman Jakobson (1960) reprend ces trois fonctions (sous les termes *émotif*, *conatif* et *référentiel*) et leur ajoute les fonctions *phatique*, *poétique* et *métalinguistique*. Le modèle de Bühler (1934) est repris par le psychologue Friedemann Schulz von Thun [1981] (2010), qui y rajoute l'*aspect de la relation* de Watzlawick et Beavin et Jackson [1969] (1972), complémentaire à l'*aspect du contenu*. Dans la terminologie de la linguistique : les connotations pragmatiques et sociolinguistiques s'ajoutent à la dénotation sémantique. De plus, ce modèle fait de l'auditeur un partenaire égal au locuteur. Au niveau du message, l'information cognitive doit être complétée par la manipulation émotionnelle, ce qui se retrouve dans les approches de Rudi Keller [1990] (1994) (cf. *infra*) et Jean Aitchison [1985] (2000) (qui donne à la persuasion un rôle plus important qu'à l'information). Une métafonction essentielle, qui constitue la condition préalable à toute communication, est l'attention (on peut la voir inscrite dans la fonction phatique de Jakobson 1960). La stylistique traditionnelle parle explicitement de « préparer, éveiller, soutenir l'attention de l'interlocuteur » (Bally 1909 : 294) et « frapper l'attention de l'interlocuteur et la tenir en éveil » (Frei 1929 : 239). Cette idée se retrouve dans les recherches actuelles sur la grammaticalisation : « to attract attention » (Haspelmath 1999 : 1043). Une dernière fonction, souvent négligée, est le divertissement (éventuellement compris dans la fonction poétique de Jakobson 1960), qui se trouve chez Keller [1990] (1994) (maxime g ; cf. *infra*). Les quatre bénéfices possibles sont donc, du côté du locuteur comme de l'auditeur (avec des asymétries évidentes) : l'expression (du côté du locuteur – et par métonymie l'appel du côté de l'auditeur), la relation (sociale), l'information référentielle et le divertissement (cf. aussi Tableau 1). Tandis que les coûts se rapportent donc à la forme du langage, les bénéfices touchent à son contenu.

Vu que les bénéfices concernent visiblement l'auditeur autant que le locuteur, on devrait s'attendre au même niveau de coûts. En parallèle avec le locuteur, on devrait donc voir chez l'auditeur des coûts corporels (de la

perception, moins importants que l'effort musculaire de l'articulation), des coûts cognitifs (du décodage, particulièrement élevés quand l'articulation est réduite et quand la rhétorique et la politesse sont amplifiées), des coûts temporels et éventuellement aussi des coûts émotionnels (*cf.* aussi Tableau 1). Les coûts cognitifs de l'auditeur sont pris en compte dans la théorie pragmatique des implicatures conversationnelles de Paul Grice (1975), par la maxime de quantité :

Maxim of Quantity :

1. Make your contribution as informative as is required (for the current purposes of the exchange).
2. Do not make your contribution more informative than is required.
(Grice 1975 : 45)

Dans la plupart des approches, en revanche, l'auditeur n'apparaît que dans l'anticipation de sa perception par le locuteur. Ainsi von der Gabelentz (1901 : 256) parle-t-il d'une opposition de deux « instincts » : l'« instinct de paresse » et l'« instinct de clarté » (« Bequemlichkeitstrieb » *vs* « Deutlichkeitstrieb »). Cette idée est reprise par Jespersen (1941) (« effect in the hearer ») et Martinet (1952) (« expressive needs of man ») : « The best is what minimum of effort on the part of the speaker produces a maximum of effect in the hearer. » (Jespersen 1941 : 6) ; « Linguistic evolution in general can be conceived of as regulated by the permanent antinomy between the expressive needs of man and his tendency to reduce his mental and physical exertions to a minimum. » (Martinet 1952: 26)

En phonologie, cette opposition constitue le fondement de la phonologie naturelle, où les processus de lénition sont attribués à la « paresse articulaire » du locuteur et les processus de fortition au désir d'être compris par l'auditeur : « Processes optimizing perception are called fortition or dissimilatory (strengthening) processes ; those contributing to ease of articulation are called lenition or assimilatory (weakening) processes. » (Dressler 1985 : 44) C'est aussi l'idée centrale de la théorie de l'optimalité (*cf.* Prince et Smolensky 1993), où des contraintes de MARQUE (concernant l'articulation de la forme par le locuteur) s'opposent à des contraintes de FIDÉLITÉ (permettant la compréhension du contenu par l'auditeur). Les contraintes de type LAZY font explicitement appel à la force d'articulation (*cf.* McCarthy 2002 : 222 et suiv.).

Tous ces exemples montrent que la métaphore de l'économie en phonologie est caractérisée par un BILAN équilibré entre COÛTS et BÉNÉFICES. C'est donc un modèle explicatif pour un système stable. D'où vient alors

le changement ? Un facteur avancé depuis les débuts de la linguistique moderne est le contact linguistique (cf. Paul 1880 : 218 et suiv., Brugmann et Osthoff 1898 : XIV). Dans le cadre de métaphores de l'économie, deux sources supplémentaires d'innovation ont été avancées : la pragmatique et la sociolinguistique. Dans les deux cas, le rapport entre locuteur et auditeur n'est pas harmonique (comme dans la transmission d'information coopérative), mais conflictuelle.

Dès le début, la pragmatique fait partie de cette métaphore ou de ce modèle d'économie linguistique. L'« instinct de clarté » ne s'est en effet jamais limité à l'articulation « non-paresseuse » d'une forme phonologique « longue », proche de la graphie, mais il a toujours compris des formes expressives dont Whitney (1875 : 112) avait parlé sous l'étiquette « *liveliness of style* ». À la transmission de l'information se rajoute donc la transmission – ou la mise en scène – d'émotions (et ainsi la manipulation). L'aspect pragmatique complémentaire est la suppression d'émotions au profit de la politesse (au sens de la politesse « négative » chez Brown et Levinson 1987). Les opinions divergent quant à l'évaluation économique de celle-ci. Penelope Brown et Stephen Levinson dans *Politeness : some universals in language* [1978] (1987) considèrent la politesse comme un objectif supplémentaire à côté de la minimisation de l'effort articulatoire et de la transmission d'informations :

We are now ready to propose the mechanisms whereby face redress may exert functional pressures on grammatical structure. We have characterized two classes of functional pressures, internal (cognitive) and external (pragmatic). Face redress is only one kind of the latter class, and may work together with or against other pressures (e.g. against communicative efficiency and simplicity). (Brown et Levinson 1987 : 260)

Geoffrey Leech, en revanche, dans ses *Principles of pragmatics* (1983) interprète la politesse comme une sorte de « cadeau » du locuteur à l'auditeur (cf. déjà Leech 1977). En reprenant le terme des *maximes* de Grice (1975), il formule deux maximes à ce propos : la maxime de la générosité, concernant la maximisation des « coûts » et la minimisation des « bénéfiques » chez le locuteur, et chez l'auditeur la maxime du tact, concernant la minimisation des « coûts » et la maximisation des « bénéfiques ».

Generosity Maxim :

- (a) Minimize benefit to *self* [(b) Maximize cost to *self*] (Leech 1983 : 132)

Tact Maxim :

(a) Minimize cost to *other* [(b) Maximize benefit to *other*] (Leech 1983 : 132)

Il est par ailleurs bien connu depuis longtemps que ces deux facteurs pragmatiques, l'expressivité et la politesse, jouent un rôle central dans le changement sémantique et grammatical (cf. la théorie de la grammaticalisation de Lehmann 1995, basée sur Meillet 1912, et la théorie de l'expressivité et de la politesse de Pustka 2015).

Le deuxième aspect innovateur avancé dans le cadre de la métaphore de l'économie, à côté de la pragmatique, est la sociolinguistique. Cette idée remonte à Ferdinand de Saussure, qui oppose dans son *Cours de linguistique générale* [1916] (1995) la *force d'intercourse* (l'intercompréhension) à l'*esprit de clocher* (l'identité locale) : « Dans toute masse humaine, deux forces agissent sans cesse simultanément et en sens contraires : d'une part l'esprit particulariste, l'« esprit de clocher » ; de l'autre, la force d'« intercourse », qui crée les communications entre les personnes. » (Saussure 1916 : 281)

Hugo Schuchardt (1884 : 149 et suiv.) avait déjà parlé dans le même sens de *force centripète* et *force centrifuge* (cf. aussi Paul 1880 : 48). Alors que la métaphore physique (ou mécanique, pour être plus précis) des forces prédomine ici, le sociologue Pierre Bourdieu parle explicitement d'une *économie des échanges linguistiques* (titre de son livre de 1982), avec un ou des « marché(s) linguistique(s) », une « production » de « produits », des « lois de formation des prix » et du « profit » à en tirer, du « capital linguistique » à accumuler et des « chances d'accès aux instruments de production » distribuées de façon inégale dû au principe de l'héritage (« transmission du capital linguistique [...] entre les générations »), et finalement d'un « monopole » du système scolaire « de la production massive des producteurs-consommateurs » (cf. Bourdieu 2001 : 60, 77s et suiv., 87, 94). Il y critique notamment « l'illusion du communisme linguistique » transportée par la métaphore du « trésor universel » d'un système linguistique commun qui serait la base des métaphores du cryptage et du décryptage chez Saussure et Chomsky (cf. Bourdieu 2001 : 67, 99). La métaphore de l'économie lui permet en revanche d'attirer l'attention sur l'« unification du marché » au détriment des « marchés locaux » dans le sens d'une norme linguistique nationale (cf. Bourdieu 2001 : 86 et suiv.). Pour ce qui est du changement linguistique interne, cette perspective souligne le cas de l'hypercorrection. Contrairement aux autres approches, l'ÉCONOMIE n'est ici pas identifiée avec la RÉDUCTION DES COÛTS chez un individu particulier, mais avec les interactions complexes

d'individus différents sur un « marché ». Sous le terme d'*économie* en linguistique se cachent donc des concepts-source assez différents : dans une perspective microéconomique le BUDGET D'UN MÉNAGE INDIVIDUEL, dans une perspective macroéconomique l'ÉCONOMIE NATIONALE.

Les différentes perspectives présentées jusqu'ici – phonétique/phonologie, pragmatique et sociolinguistique – se trouvent réunies dans la théorie du changement linguistique de Rudi Keller (1990) (all. *Sprachwandel*, traduction anglaise de 1995 : *On language change*). Il explique le changement ainsi que la stabilité linguistique par l'interaction de cinq maximes dynamiques s'opposant à trois maximes stables. À ses maximes se superpose une hypermaxime globale : la réussite sociale à un coût minimal (a). En termes économiques, il oppose donc le « bénéfice » central de la réussite sociale, comprenant la transmission d'informations (b), l'identité sociale (d, f), la politesse (c, h) ainsi que l'expressivité (e, g), aux « coûts » de l'effort articulatoire (maxime i).

Maximes de la communication selon Keller (1995 : 98 et suiv.) :

Hypermaxim :

(a) Talk in such a way that you are socially successful, at the lowest possible cost.

Static maxims :

(b) Talk in such a way that the other understands you.

(c) Talk in such a way that you do not attract attention.

(d) Talk in such a way that you are recognized as a member of the group.

Dynamic maxims :

(e) Talk in such a way that you are noticed.

(f) Talk in such a way that you are recognizable as a member of the group.

(g) Talk in an amusing, funny, etc. way.

(h) Talk in an especially polite, flattering, charming, etc. way.

(i) Talk in such a way that you do not expend superfluous energy.

Un exemple concret illustre les parallèles avec la théorie de l'optimalité :

When we are talking, we try to kill several birds with one stone : we try to conform, attract attention, be understood, save energy. It is extremely rare that someone wants nothing but to be understood. If this should arise, the person in question would always use orthodox means, because every innovation puts understanding at risk. [...] If I were ever in danger of drowning, I would shout the word *help* loudly and clearly. I would try neither to be creative nor to save articulatory energy. (Keller 1995 : 105)

En effet, ce sont toujours les mêmes contraintes qui sont en jeu, mais elles reçoivent une importance différente en fonction du co(n)texte donné et des objectifs à atteindre.

Bien que le modèle de Keller [1990] (1994) soit déjà assez complet, comprenant à la fois des facteurs phonologiques, sémantiques, pragmatiques et sociaux, un facteur du concept-source de l'économie manque : le « prix » et la « monnaie » dans laquelle il se paye. Sans ce moyen d'échange, l'économie se trouverait encore au stade du commerce de troc. Dans l'approche de Bourdieu (1980), au sein de laquelle la « formation des prix » sur un « marché » joue un rôle central, le « prix » se limite au niveau social. Un autre « prix » peut être vu au niveau de la pragmatique : les « coûts » cognitifs d'une rhétorique expressive se « payent » en attention, ce qui correspondrait à l'idée plus générale d'une « économie de l'attention » (cf. le titre du livre de Franck (1998) : all. *Ökonomie der Aufmerksamkeit*). On pourrait donc compléter l'hypermaxime de la réussite sociale de Keller [1990] (1994) par une hypermaxime de la réussite individuelle. Toutes les deux ne se limitent par ailleurs pas à la communication langagière, mais valent pour la communication en général (cf. Pustka 2015).

Comme toujours, cette métaphore n'est que partiellement adéquate (cf. *supra*) : Ainsi, au même titre que la monnaie, l'attention peut se quantifier ; mais contrairement à celle-ci, elle ne peut pas changer de propriétaire, même si l'expression française *prêter son attention* suggère justement ceci (en allemand, on parle même d'un « cadeau » : *Aufmerksamkeit schenken*). Ainsi, le locuteur ne peut pas ré-utiliser cette attention qu'on lui a « prêtée » pour « acheter » d'autres « marchandises » (donc de la parole). Il accumule cependant un certain « capital » sous forme de prestige : celui qui possède du prestige attire plus facilement l'attention des autres (cf. Franck 1998 : 73 et suiv., 181). Ici, on voit un parallèle au marché social (cf. Bourdieu 1980 *supra*).

Somme toute, nous arrivons aux facteurs suivants de l'économie linguistique : l'échange de la « marchandise » de la parole sur le « marché » de la communauté linguistique au « prix » de l'attention, comprenant des « coûts » et « bénéfices » à la fois chez le « vendeur » (locuteur) et l'« acheteur » (auditeur).

		« vendeur » (locuteur)	« acheteur » (auditeur)
« coûts »	corporel	articulation	perception
	cognitif	créativité (rhétorique) suppression d'émotions (politesse « négative »)	décodage (manque d'articulation, rhéto- rique et politesse)
	émotionnel	mise en scène d'émo- tions (politesse « posi- tive » et rhétorique expressive)	(?)
	temporel		
« bénéfiques »	expression		
	relation (sociale)		
	référence		
	divertissement		

Tableau 1 : Facteurs de l'économie linguistique.

2.2. Conventionnalisation :

« diffusion » de « marchandises » et « inflation » de « prix »

Parmi les nombreuses innovations linguistiques qui se « produisent » ad hoc dans la parole des locuteurs et qui sont « vendues » aux auditeurs, très peu sont mémorisées dans les cerveaux des locuteurs-auditeurs (*entrenchment*) et encore moins se stabilisent dans la communauté linguistique entière. Cette *conventionnalisation* nécessite avant tout un contact entre les locuteurs-auditeurs qui reprennent les innovations entendues quand ils prennent la parole eux-mêmes. Il faut ici distinguer deux cas : la *diffusion* et l'*inflation*. La diffusion concerne les « marchandises », donc des lexèmes ou structures nouvelles ; l'inflation concerne leur « prix », social ou pragmatique.

Dans le cas de la diffusion, un signe linguistique nouveau (forme et contenu) « circule » sur le marché. Les locuteurs-auditeurs « achètent » ce signe par nécessité, pour communiquer de nouveaux concepts, pour les découvertes ou inventions. Ces innovations peuvent être des formations morphologiques comme *auto-école* ou des emprunts comme *tomate*. Dans ces cas, la diffusion des innovations rappelle la diffusion d'innovations non-linguistiques (ce qui souvent va de pair, p. ex. dans le cas d'*auto-école* ou de *tomate*). Ces processus ont été analysés depuis longtemps par d'autres disciplines comme la sociologie ou les sciences de la communication.

Des exemples connus sont les machines agricoles (cf. Rogers [1962] 2003), les chaussures *Hush Puppies* (cf. Gladwell [2000] 2002) et les nouvelles journalistiques (*two-step-flow of communication*). La diffusion se fait par une courbe en « S » dans la communauté (cf. Rogers 2003), qui reflète les rôles différents des individus dans le changement : les personnes avec beaucoup de contacts sociaux superficiels (*weak ties*), qui en entretiennent aussi avec d'autres communautés (« cosmopolites ») font entrer les innovations dans la communauté ; les acteurs principaux dans le processus de conventionnalisation sont en revanche les personnes avec des contacts intenses (*strong ties*) au sein de la communauté (cf. Milroy et Milroy 1985 : 347, 381). Ces rôles dépendent notamment du sexe (ou genre), de la personnalité et de la couche sociale. Dans de nombreuses cultures, on trouve les innovateurs parmi les femmes des couches moyennes (« leaders of linguistic change » ; Labov 200 : 323 et suiv.).

Dans le second cas, celui de l'inflation, ce n'est pas le signe linguistique entier qui change. C'est soit sa forme, soit son contenu, en relation avec sa valeur sociale ou pragmatique (« formation des prix » chez Bourdieu 2001 ; cf. *supra*). Ainsi le prestige social positif de l'anglais (ou d'une communauté anglophone particulière : d'abord l'Angleterre, ensuite les États-Unis) mène-t-il à la diffusion d'« emprunts de luxe » comme fr. *yes* pour *oui*, *OK* pour *d'accord* ou encore *on y go* pour *on y va*. Mais le prestige négatif d'une langue ou communauté peut également être à l'origine d'un emprunt. Ainsi les sonorités allemandes sont ou étaient-elles, de par leur prestige négatif, expressives (« emprunt expressif » ; Frei 1929 : 283), p. ex. les clusters consonantiques dans *ersatz* (cf. Frei 1929) et *schnaps* (cf. Gauger 2012). Quant au contenu, l'un des exemples les plus connus de l'expressivité dans l'histoire des langues romanes est lat. vulg. *tripalium* « torture » (plus précisément « instrument de torture à trois pieux ») au lieu de lat. *labor* ou lat. *opera* « travail », qui a mené à fr. *travail*, sp. *trabajo* et pt. *trabalho* (cf. Pustka 2015). Tous ces exemples ont en commun que leur valeur sociale ou pragmatique se perd avec le temps : l'auditeur se laisse de moins en moins impressionner. Ce processus a été appelé « inflation » par Keller [1990] (1994 : 77). Dans le cas de l'inflation économique (cf. lat. *īnflātus* « gonflé »), ce sont les prix qui montent et la valeur de la monnaie qui chute. Dans le domaine langagier, la valeur expressive diminue et il faut incessamment créer des innovations encore plus expressives afin de pouvoir maintenir l'effet sur l'auditeur.

Alors que du côté de la forme, la fréquence absolue peut mener à un effet d'usure, c'est la fréquence relative des usages « abusifs » qui compte du côté du contenu :

À chaque fois qu'un élément linguistique est employé, sa valeur expressive diminue et la répétition en devient plus aisée. Un mot n'est ni entendu ni émis deux fois exactement avec la même intensité de valeur. C'est l'effort ordinaire de l'habitude. Un mot nouveau frappe vivement la première fois qu'on l'entend ; dès qu'il a été répété, il perd de sa force, et bientôt il ne vaut pas plus qu'un élément courant depuis longtemps. (Meillet 1912 : 135)

Examiné du point de vue de l'évolution, le langage présente un passage incessant du signe expressif au signe arbitraire. C'est ce qu'on pourrait appeler la loi de l'usure : plus le signe est employé fréquemment, plus les impressions qui se rattachent à sa forme et à sa signification s'émeussent. (Frei 1929 : 233)

Si la conventionnalisation n'est rien d'autre qu'une suite d'innovations, de « ventes » d'un locuteur à un auditeur, il vaut la peine de regarder de plus près les différents types d'innovations : dans le cas du changement pragmatique, forme et contenu ne changent en effet pas indépendamment l'un de l'autre, mais bien dans un ordre précis. Dans le cas du changement lexical expressif (p. ex. lat. vulg. *tripalium* « torture » > fr. *travail*) comme de la grammaticalisation (p. ex. lat. vulg. *cantare habeo* > fr. (*je*) *chanter-ai*), la première étape est le renforcement sémantique d'un concept-cible par un concept-source plus expressif (« pragmatic strengthening », Traugott 1988) et la seconde étape un « affaiblissement (...) de la signification concrète [...] et de la valeur expressive » (Meillet 1912 : 139 ; cf. aussi « semantic bleaching », Givón 1975 et « pragmatic bleaching », Hopper et Traugott 1993 : 87). Quand le signe se retrouve alors dans les positions syntaxiques et prosodiques qui ne correspondent plus à des lexèmes, mais à des grammèmes, s'ensuit un « affaiblissement de la prononciation » (Meillet 1912 : 139 ; cf. aussi la théorie de la diffusion lexicale par Wang 1969, Philips 1983, Pustka 2007 ; cf. aussi *supra*). De plus, les morphèmes libres deviennent liés : « Today's morphology is yesterday's syntax », Givón 1971 : 413). Ainsi le changement expressif se modélise comme une spirale de renforcement pragmatico-sémantique et d'affaiblissement phonique :

Les langues suivent ainsi une sorte de développement en spirale ; elles ajoutent des mots accessoires pour obtenir une expression intense ; ces mots s'affaiblissent, se dégradent et tombent au niveau de simples outils grammaticaux ; on ajoute de nouveaux mots ou des mots différents en vue de l'expression ; l'affaiblissement recommence, et ainsi sans fin. (Meillet 1912 : 140 et suiv.).

Cette idée d'inflation s'intègre parfaitement dans la métaphore de l'économie au sens de la macroéconomie (*cf. supra*). Le changement linguistique est ainsi conçu comme un « phénomène du troisième ordre », entre la causalité de la nature et la finalité de la culture (*cf. Keller [1990] 1994 : 67 et suiv.*). Ce concept remonte au « père de l'économie politique », Adam Smith, qui dans son œuvre *The Wealth of Nations* 1776 (fr. *La richesse des nations*, 1778-1779) transpose des idées de la philosophie morale aux sciences économiques naissantes. D'après lui, les intérêts personnels des individus (avec leur microéconomie en tant que vendeurs ou acheteurs) mènent – comme s'ils étaient guidés par une « main invisible » (en reprenant une métaphore religieuse) – à la croissance économique (raison pour laquelle il est considéré comme le fondateur du libéralisme). Transposé au domaine-cible de la langue, cela signifierait que la parole expressive devrait également mener à une sorte de « croissance » du système, quoique cela pourrait signifier. Cette conception de la langue était effectivement répandue au XIX^e siècle, comme le montre notamment le titre de l'œuvre de Whitney (1875) : *The life and growth of language* (*cf. supra*). Un desideratum pour la linguistique actuelle serait d'actualiser la métaphore de l'économie linguistique aux théories actuelles, en microéconomie aussi bien qu'en macroéconomie.

3. CONCLUSION

Ce tour d'horizon des concepts de l'économie linguistique montre que non seulement dans la rhétorique politique (*cf. Lakoff et Wehling 2009*), mais aussi dans la modélisation scientifique, nous avons à faire à une concurrence de métaphores. Ces métaphores (empruntées à la rhétorique quotidienne) ne sont en effet rien d'autre que des modèles, et en tant que tels tout à fait acceptables en linguistique, voire particulièrement heuristiques. Une prise de conscience de leur fonctionnement est cependant indispensable pour surmonter leur force manipulatrice – au même rang que celle des modèles visuels ou des systèmes de symboles formels.

Dans le cas de la métaphore de l'économie linguistique, nous avons vu que deux concepts-source différents se cachent derrière le même terme (*cf. les différentes conceptions de la FAMILLE dans le discours politique aux États-Unis ; cf. Lakoff et Wehling 2009*) : d'un côté, la microéconomie, surtout celle du locuteur, et de l'autre côté, la macroéconomie de la communication. La première sert surtout à expliquer le changement phonique (et aussi la stabilité harmonique des systèmes), la deuxième les conflits d'intérêts entre locuteur et auditeur, qui mène aux changements pragmatique et sociolinguistique. Dans le cas de la lexicalisation et de la grammaticalisation

finalement, où changement pragmatique et phonique vont de pair, la microéconomie du locuteur mène à un effet macroéconomique tout à fait différent. Cette interaction complexe entre microéconomie et macroéconomie permet particulièrement de mieux penser les dynamiques linguistiques.

Elissa PUSTKA
Université de Vienne

RÉFÉRENCES

- AITCHISON, J. (2001 [1985]), *Language change. Progress or decay?*, 3^e édition, New York, Universe Books.
- BALLY, C. (1909), *Traité de stylistique française*, Heidelberg, C. Winter.
- BOURDIEU, P. (1982), *Ce que parler veut dire. L'économie des échanges linguistiques*, Paris, Fayard [reproduit dans Bourdieu, P. (2001), *Langage et pouvoir symbolique*, Paris, Éditions du Seuil].
- BROWN, P. et LEVINSON, S. (1987), *Politeness : some universals in language usage. Studies in interactional sociolinguistics*, Cambridge, Cambridge University Press [première publication 1978 dans E. GOODY (éd), *Questions and politeness*, Cambridge, Cambridge University Press].
- BRUGMANN, K. et OSTHOFF, H. (1898), *Morphologische Untersuchungen auf dem Gebiete der indogermanischen Sprachen*, Leipzig, Hirzel.
- BÜHLER, K. (1982 [1934]), *Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache*, 2^e édition, Jena, Gustav Fischer.
- BYBEE, J. (2001), *Phonology and language use*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CHOMSKY, N. et HALLE, M. (1968), *The sound pattern of English*, Cambridge, MIT Press.
- DRESSLER, W. (1985), *Morphonology : the dynamics of derivation*, Ann Arbor, Karona.
- ENCREVÉ, P. (1997), « L'ancien et le nouveau. Quelques remarques sur la phonologie et son histoire », in *Langages*, 125, 100-123.
- FRANCK, G. (1998), *Ökonomie der Aufmerksamkeit. Ein Entwurf*, Munich, Hanser.

- FREI, H. (1929), *La Grammaire des fautes*, Paris, Geuthner.
- GABELENTZ, G. VON DER (1901 [1891]), *Die Sprachwissenschaft. Ihre Aufgaben, Methoden und bisherigen Ergebnisse*, 2^e édition, Leipzig, Weigel.
- GAUGER, H.-M. (2012), *Das Feuchte und das Schmutzige. Kleine Linguistik der vulgären Sprache*, Munich, Beck.
- GIVÓN, T. (1971), « Historical syntax and synchronic morphology : an archaeologist's field trip », in *Chicago linguistic society*, 7, 394-415.
- GIVÓN, T. (1975), « Serial verbs and syntactic change : Niger-Congo », in C. N. LI (dir.), *Word order and word order change*, Austin, University of Texas Press, 47-122.
- GLADWELL, M. (2002 [2000]), *The tipping point : how little things can make a big difference*, 2^e édition, New York/Boston, Back Bay Books.
- GRICE, H. P. (1975), « Logic and conversation », in P. COLE et J. MORGAN (dir.), *Syntax and semantics*, volume 3 : *Speech acts*, New York, Academic Press, 41-58.
- HASPELMATH, M. (1999), « Why is grammaticalization irreversible ? », in *Linguistics*, 37, 1043-1068.
- HOPPER, P. et TRAUGOTT, E. C. (1993), *Grammaticalization*, Cambridge, Cambridge University Press.
- JAKOBSON, R. (1960), « Linguistik und Poetik », in J. IHWE, (1971) (dir.), *Literaturwissenschaft und Linguistik. Ergebnisse und Perspektiven*, Francfort-sur-le-Main, Athenäum, 142-178.
- JESPERSEN, O. (1941), *Efficiency in linguistic change*, Copenhagen, Munksgaard.
- KELLER, R. (2003 [1990]), *Sprachwandel*, 3^e édition, Tübingen/Bâle, Francke [traduction anglaise : R. KELLER (1995), *On language change : the invisible hand in language*, Londres, Routledge].
- KUHN, T. (1962 [1970]), *The structure of scientific revolutions*, 2^e édition, Chicago, The University of Chicago Press.
- LABOV, W. (2001), *Principles of linguistic change*, volume 2 : *Social factors*, Oxford, Blackwell.
- LAKOFF, G. et JOHNSON, M. (2003 [1980]), *Metaphors we live by*, 2^e édition, Chicago, The University of Chicago Press [traduction française : G. LAKOFF et M. JOHNSON, (1985), *Les Métaphores dans la vie quotidienne*, Paris, Les Éditions de Minuit].

- LAKOFF, G. et WEHLING, E. (2009 [2008]), *Auf leisen Sohlen ins Gehirn. Politische Sprache und ihre heimliche Macht*, 2^e édition, Heidelberg, Carl-Auer.
- LEECH, G. (1977), *Language and tact*, Trèves, Linguistic Agency University of Trier 46.
- LEECH, G. (1983), *Principles of pragmatics*, London, Longman.
- LEHMANN, C. (1995), *Thoughts on grammaticalization*, Munich, LINCOM Europa.
- MARTINET, A. (1952), « Function, structure, sound change, and chain shifts », in *Word* 8/1, 1-32.
- MARTINET, A. (1955), *Économie des changements phonétiques*, Berne, Francke.
- MCCARTHY, J. (2002), *A thematic guide to optimality theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MEILLET, A. (1912), « L'évolution des formes grammaticales », in *Scientia (Rivista di Scienza)* 12, 384-400 [reproduit dans : A. MEILLET, (1948), *Linguistique historique et linguistique générale*, vol. 1, Paris, Champion, 130-148].
- MILROY, J. et MILROY, L. (1985), « Linguistic change, social network and speaker innovation », in *Journal of linguistics*, 21, 339-384.
- PAUL, H. (1995 [1880]) *Prinzipien der Sprachgeschichte*, 10^e édition, Tübingen, Niemeyer.
- PHILIPS, B. S. (1983), « Lexical diffusion and function words », in *Linguistics*, 21, 487-499.
- PRINCE, A. et SMOLENSKY, P. (1993), *Optimality theory. Constraint interaction in generative grammar*. ROA-Version, August 2002: <http://roa.rutgers.edu/>.
- PUSTKA, E. (2007), *Phonologie et variétés en contact. Aveyronnais et Guadeloupéens à Paris*, Tübingen, Narr.
- PUSTKA, E. (2015), *Expressivität. Eine kognitive Theorie angewandt auf romanische Quantitätsausdrücke*, Berlin, Erich Schmidt.
- REDDY, M. J. (1979), « The conduit metaphor : a case of frame conflict in our language about language », in A. ORTONY (dir.), *Metaphor and thought*, Cambridge, Cambridge University Press, 284-310.

- ROGERS, E. M. (2003 [1962]), *Diffusion of innovations*, 5^e édition, New York, Free Press.
- SAUSSURE, F. DE (1995 [1916]), *Cours de linguistique générale*, édition critique par Tullio de Mauro, Paris, Payot.
- SCHUCHARDT, H. (1884), *Hugo Schuchardt Brevier. Ein Vademekum der allgemeinen Sprachwissenschaft*, Halle, Niemeyer.
- SCHULZ VON THUN, F. (2010 [1981]), *Miteinander reden*, vol. 1 : *Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation*, 48^e édition, Reinbek, Rowohlt.
- SMITH, A. (1776), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, London [reproduction de 1976, Munich, Idion].
- TRAUGOTT, E. C. (1988), « Pragmatic strengthening and grammaticalization », in *Proceedings of the 14th annual meeting of the Berkeley linguistic society*, 406-416.
- WANG, W. S. Y. (1969), « Competing changes as cause of residue », in *Language*, 45, 9-25.
- WATZLAWICK, P., BEAVIN, J. H. et JACKSON, D. D. (1969), *Menschliche Kommunikation. Formen, Störungen, Paradoxien*, Berne, Huber [traduction française : WATZLAWICK, P., BEAVIN, J. H. et JACKSON, D. D. (1972), *Une logique de la communication*, Paris, Éditions du Seuil].
- WHITNEY, W. D. (1875), *The life and growth of language*, Londres, King.
- ZIPF, G. K. (1965 [1949]), *Human behavior and the principle of least effort. An introduction to human ecology*, New York, Hafner [reproduction de l'édition de 1949].