

*République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Frères Mentouri Constantine I
Faculté des lettres et des langues
Département de lettres et langue française*

Support de cours

Sociolinguistique interactionnelle et variationniste

Destiné aux étudiants de première année master (Sciences du langage)
Dr. Antar BENSAGESLI



Présentation

Ce cours de sociolinguistique interactionnelle et variationniste destiné aux étudiants en master 1 « Sciences du langage » présente dans un premier temps la place du courant interactionniste dans le champ des sciences du langage et ses outils méthodologiques. Il se concentre ensuite sur l'importance du contexte sur le déroulement des échanges à travers l'analyse de types d'interactions spécifiques. Il explore les dimensions symboliques et affectives des interactions verbales à travers l'étude de la politesse et la gestion des émotions. Enfin, il présente une démarche pratique dédiée aux corpus oraux (recueil et transcription).

Important : Le concept de « variationniste ou variation » ne sera pas abordé dans ce cours en raison de sa présence dans le module de « normes et variations » en master 1 « Sciences du langage ».

Objectifs

Faire prendre conscience aux étudiants de la complexité et de la diversité des apports théoriques de l'interactionnisme. Découvrir et appréhender la dimension « organisée » des échanges même les plus spontanés en apparence et leur donner des outils théoriques et méthodologiques pour constituer et analyser par eux-mêmes de petits corpus d'interactions verbales.

SOMMAIRE

Introduction	03
--------------------	----

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Introduction	07
Application 1	10
1. L'approche psychologique	11
Application 2	14
2. Les approches ethnosociologiques	15
2.1 L'ethnographie de la communication	16
Application 3	19
2.2 L'ethnométhodologie et l'analyse conversationnelle	20
Application 4	24
Application 5	25
2.3 La microsociologie de Goffman	26
Application 6	28
3. L'approche philosophique	29
Application 7	31
4. L'approche linguistique	32
4.1 L'analyse en rang de l'école de Genève	33
4.2 Le modèle en rang de C. Kerbrat-Orecchioni	35

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

1. Caractéristiques des interactions verbales	41
1.1 Caractère « naturel » de l'interaction verbale	41
1.2 Rendre compte de l'usage effectif du langage en interaction	42
2. Structure des interactions verbales	49
2.1 Face, territoire et actes : la politesse et l'ordre rituel de l'interaction.	50
Application 8	60
2.2 Dimensions organisationnelles des interactions	61
Application 9	68
Application 10	75
2.3 Relation interpersonnelle et négociation des places	76
Application 11	81
3. La conversation familière et l'interaction dans les commerces	82
3.1 Places dans la typologie	82
3.2 Déroulement ou Script	86
Application 12	88

SOMMAIRE

CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

Introduction	91
1. Le corpus oral	92
1.1 Constituer un corpus	94
1.2 Choix des données	94
1.3 Recueil des données orales	94
1.4 Le corpus interactif	95
2. La transcription	96
2.1 Transcrire les données orales	96
2.2 Les types de transcription	96
2.3 Transcription d'un corpus dialogal	99
Bibliographie	101

INTRODUCTION

Le mot « conversation » peut désigner les propos informels échangés par deux amis confortablement installés dans un café. Il peut aussi renvoyer à tout type d'échange verbal, quelles qu'en soient la nature et la forme. Dans l'usage courant, parler d'une « conversation téléphonique » ne signifie pas que le ton était relâché, ni que les thèmes étaient multiples. Le terme « conversation » peut ainsi être employé de façon générique ou spécifique. Pour contourner cette ambiguïté, on lui conserve en général, dans le domaine que nous abordons, son sens restreint (renvoyant à un type donné d'échanges informels), et on utilise « interaction » pour le sens générique, avec des dérivés « interactants » (les individus qui sont en interaction), « interactionnel » ou « interactif » (qui relève de l'interaction), « interactionnisme » ou « interactionniste » (pour ce domaine d'analyse).

L'interaction correspond à ce qui se passe lorsque plusieurs personnes se trouvent réunies, que l'on pourrait encore appeler communication interindividuelle. Ce qui se passe, c'est à la fois l'action mutuelle des individus réunis et leur action conjointe. Mutuelle parce les uns agissent sur les autres et conjointe parce que, par leurs échanges, ils agissent ensemble sur la réalité.



Chapitre 1:

LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Plan du chapitre

Introduction

1. L'approche psychologique
2. Les approches ethnosociologiques
 - 2.1 L'ethnographie de la communication
 - 2.2 L'ethnométhodologie et l'analyse conversationnelle
 - 2.3 La microsociologie de Goffman
3. L'approche philosophique
4. L'approche linguistique
 - 4.1 L'analyse en rang de l'école de Genève
 - 4.2 Le modèle en rang de C. Kerbrat-Orecchioni

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

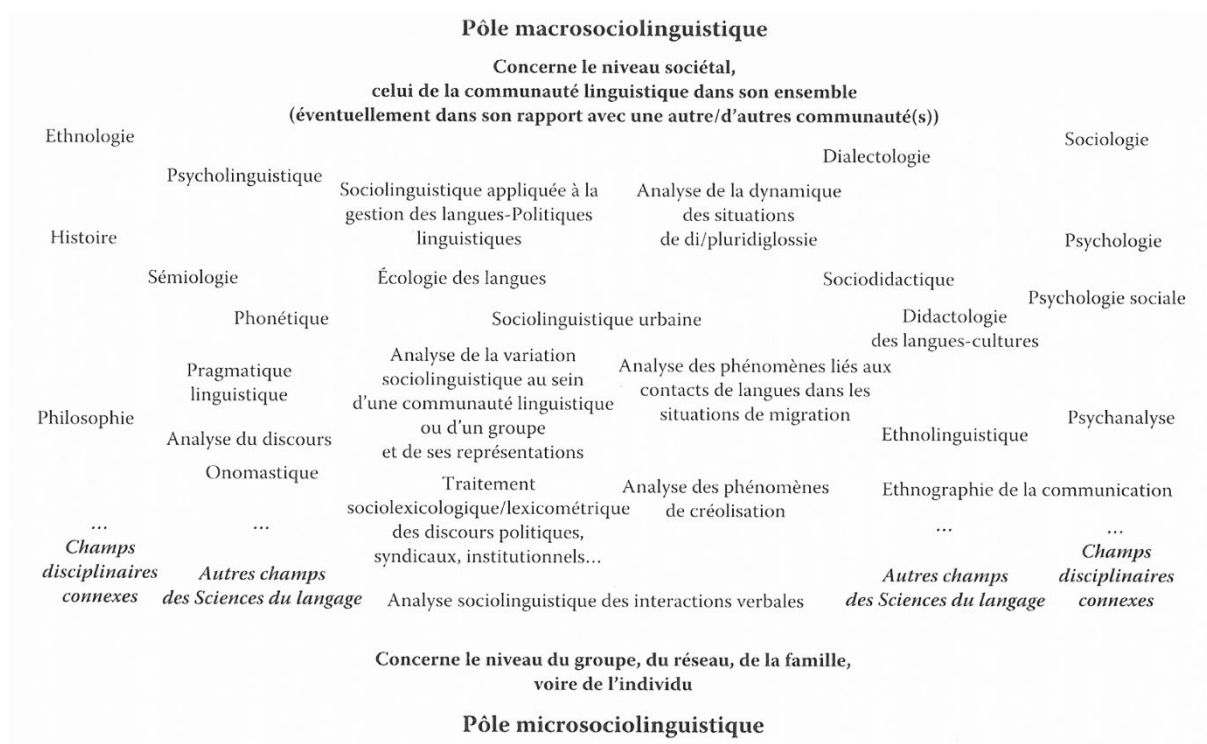
Définitions

Conversation :

- Échange de propos entre plusieurs personnes sur un ton généralement familier ; entretien
- Entrevue, entretien entre des responsables ayant un objet précis ; pourparlers (surtout pluriel)
- Ensemble des propos tenus par quelqu'un quand il parle avec d'autres, manière de s'exprimer

Interaction :

- Réaction réciproque de deux phénomènes l'un sur l'autre.
- L'interaction est un concept *nomade*, apparu d'abord dans le domaine des sciences de la nature et des sciences de la vie. Il a été, à partir de la seconde moitié du 20^e siècle, adopté par les sciences humaines pour qualifier les interactions communicatives, c'est-à-dire « *toute action conjointe, conflictuelle ou coopérative, mettant en présence deux ou plus de deux acteurs. À ce titre, il recouvre aussi bien les échanges conversationnels que les transactions financières, les jeux amoureux que les matchs de boxe* » (R.Vion 1992 :17).



Introduction

L'interactionnisme rassemble un réseau de chercheurs conjuguant leurs différences, mais fidèles à un ensemble de principes. Aucune volonté d'hégémonie intellectuelle ne les anime, ils n'entendent pas dire ce que doit être la sociologie, mais proposent un cadre cohérent et rigoureux approprié à une analyse microsociologique. Proches de la tradition de Chicago¹, loin d'une contribution purement théorique, ils possèdent en commun un souci aigu de l'étude de terrain et la volonté de prendre en considération les acteurs sociaux plutôt que les structures ou les systèmes comme le faisait alors une immense partie de la sociologie américaine sous l'égide de Parsons².

L'émergence de l'interactionnisme coïncide avec une période de crise de la sociologie américaine, de lassitude face à des méthodologies fondées sur le sondage, indifférentes aux acteurs et à leur singularité.

Les troubles sociaux, la contestation généralisée des campus remettent en question le fonctionnalisme d'un Parsons qui incarnait la sociologie officielle et conservatrice de l'époque. Le point de vue de l'acteur, la construction du sens dans le moment de l'interaction, la capacité pour l'acteur de se comprendre et de rendre compte de son action et de constituer ainsi la réalité, de renégocier en permanence son rapport au monde prennent dans ce moment politique une signification éminente.

De nos jours, l'approche interactionnelle ne peut être appréhendée comme un domaine homogène et délimité. Elle constitue une mouvance qui traverse diverses approches où se rejoignent et s'influencent des démarches et des théories relevant de différentes disciplines comme le souligne C. Kerbrat-Orecchioni³ :

« Cette approche a partie liée avec les disciplines suivantes : psychiatrie, psychologie interactionniste, psychologie sociale, microsociologie, sociologie cognitive, sociologie du langage, sociolinguistique, linguistique, dialectologie (en particulier "urbaine"), étude du folklore, philosophie du langage, ethnolinguistique, ethnographie, anthropologie, kinésique, et éthologie des communications » (1998 : 55).

Née dans les années 50 - 60 (*idem*) et résultant de la fusion de plusieurs types d'approches, la notion d'interactionnisme se focalise sur la communication

¹ L'École de Chicago est un courant de pensée sociologique américain apparu au début du XX^e siècle dans le département de sociologie de l'université de Chicago. Ce département, créé en 1892 par Albion Small, est souvent présenté comme le premier département de sociologie au sein d'une université aux États-Unis, alors qu'en réalité c'est celui de l'université du Kansas, créé en 1889

² Talcott Parsons, né le 13 décembre 1902 à Colorado Springs, Colorado et mort le 8 mai 1979 à Munich, est un sociologue américain. Il est considéré comme l'un des sociologues les plus influents depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale jusque dans les années 1960.

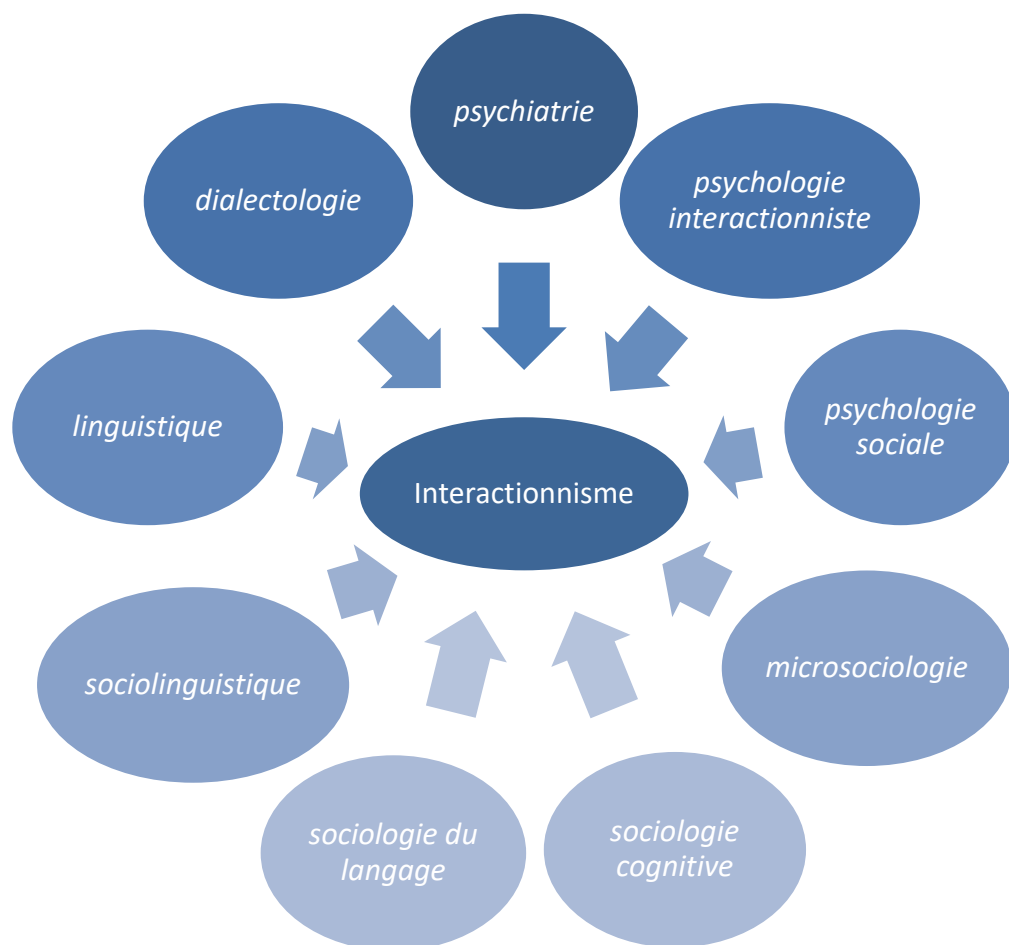
³ Catherine Kerbrat-Orecchioni, ancienne élève de l'ENS, est agrégée de grammaire et docteur d'Etat. Elle est actuellement professeure en sciences du langage à l'université Lumière-Lyon II et titulaire de la chaire Linguistique des interactions à l'Institut Universitaire de France. Auteur de nombreux ouvrages, dont « Les actes de langage dans le discours » en 2001, « L'énonciation » en 1980, « Les interactions verbales » en 1990, et « Le discours en interaction » en 2005.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

représentant en même temps la vie sociale et la vie mentale, et plus précisément : « s'attachent à considérer que nos instruments cognitifs sont médiatisés par un ensemble de caractéristiques issues de l'environnement physique et social des individus qui confèrent à l'action finalité et signification :

- les partenaires avec leurs rôles, leurs statuts, leurs croyances, leurs attentes, leurs histoires ;
- la tâche avec sa configuration logique et ses significations sociales ;
- le contexte de résolution, mais aussi d'interlocution ainsi que le contexte plus largement social et culturel. »

C. Kerbrat-Orecchioni précise que la linguistique interactionniste est le résultat du développement du champ de la sociologie à travers les fondateurs de « l'analyse conversationnelle » (Sacks et Schegloff), suivi par les travaux de Hymes (1984) et finalement l'énonciation et la pragmatique pour prendre en considération les multiples échanges verbaux pris en milieu naturel. Elle explique le fait que l'interactionnisme ne soit pas un domaine délimité, précis et homogène et la difficulté de tracer des frontières étanches entre ces différentes disciplines.



CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Pour l'interactionnisme l'individu est un acteur interagissant avec les éléments sociaux et non un agent passif subissant de plein fouet les structures sociales à cause de son habitus ou de la « force » du système ou de sa culture d'appartenance. Il construit son univers de sens non à partir d'attributs psychologiques ou d'une imposition extérieure, mais à travers une activité délibérée de donation de sens. À l'encontre des sociologies structuralistes ou fonctionnalistes traitant l'individu comme un agent interchangeable de la reproduction sociale, l'interactionnisme valorise les ressources de sens dont il dispose, sa capacité d'interprétation qui lui permet de tirer son épingle du jeu face aux normes ou aux règles. Ces dernières sont dès lors des fils conducteurs, et non plus des principes rigides de conditionnement des conduites. Le comportement individuel n'est ni tout à fait déterminé, ni tout à fait libre, il s'inscrit dans un débat permanent qui autorise justement l'innovation.

L'acteur n'est plus la marionnette d'un système social dont il ne possède nulle conscience. Doté d'une capacité réflexive, il est libre de ses décisions dans un contexte qui n'est pas sans l'influencer. La condition humaine est faite d'autant d'imprévisible que d'inéluctable. Elle est la résultante d'une multitude infinie de transactions.

Il est à noter que L'interaction n'est pas seulement verbale, elle ne consiste jamais en un seul échange de propos, elle implique également une symbolique corporelle. Et la dialectique entre parole et signes du corps est propice à malentendus. *« Même si un individu peut s'arrêter de parler, il ne peut cesser de communiquer à travers un idiome corporel ; soit il dit quelque chose de vrai ou de faux, mais il ne peut pas ne rien dire. Paradoxalement, la manière dont il donne la moindre somme d'informations sur lui, même si c'est toujours appréciable, est de se confondre et d'agir comme les personnes de son type sont censées le faire »* (Goffman, 1963 : 35).

Ainsi, les regards, les mimiques, les gestes, les postures, la distance à l'autre, la manière de le toucher ou de l'éviter en lui parlant, sont les matières d'un langage écrit dans l'espace et le temps, ils renvoient à un ordre de sens. Ces signes prolongent de leurs indications celles procurées déjà par la voix. Même si la parole se tait, les mouvements du visage et du corps demeurent et témoignent des significations inhérentes au face-à-face ou à la situation. Ils participent d'un ordre symbolique, ils sont les signes d'une expressivité qui se donne à voir, à comprendre, ou qui se laisse supposer dans la mesure où elle n'est jamais tout à fait transparente à sa signification.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Application 1 : L'interaction

C'est un des termes fondamentaux de l'analyse du discours. À strictement parler, on devrait distinguer *interaction* et *interaction verbale*, car toute communication entre deux personnes n'est pas nécessairement verbale. Mais, en général, en analyse du discours *interaction* s'entend comme *interaction verbale* entre deux participants, deux *interactants*. Pour qu'il y ait véritablement *interaction*, et pas seulement mise en présence d'individus qui parlent, plusieurs conditions doivent être réunies : les locuteurs doivent accepter un minimum de normes communes, s'engager dans l'échange, assurer conjointement sa gestion en produisant les signes qui permettent de le maintenir, en synchronisant leurs tours de parole, leurs gestes, etc.

Dans une *interaction* s'affrontent les stratégies d'interlocuteurs qui doivent constamment négocier et s'efforcent de mettre les normes de leur côté.

Même si l'on réserve la notion d'*interaction* aux véritables échanges entre interlocuteurs, on parle de la dimension *interactionnelle* de toute énonciation, fût-elle écrite, car l'on postule que « l'interaction verbale constitue la réalité fondamentale de la langue » (Bakhtine 1977 : 136).

Sur un autre plan, *interaction* s'emploie pour désigner l'unité d'analyse la plus élevée d'une conversation, l'ensemble des échanges effectués par des participants dans un contexte donné.

Il n'est pas aisé de délimiter une telle unité, que Goffman appelle « rencontre » et Roulet *et al.* (1985) « incursion, elle-même analysée en diverses transactions. Il est également difficile de déterminer quels sont ses invariants : si les participants changent progressivement, si le cadre spatio-temporel se modifie, si le thème de l'interaction change totalement, est-ce ou non la même interaction ? Selon Kerbrat-Orecchioni, "pour que l'on ait affaire à une seule et même interaction, il faut et il suffit que l'on ait un groupe de participants modifiables, mais sans rupture qui, dans un cadre spatio-temporel modifiable, mais sans rupture, parlent d'un objet modifiable, mais sans rupture" (1990 : 216).

De son côté, Vion préfère utiliser le terme *rencontre*, défini comme "l'ensemble de ce qui se produit entre deux ou plusieurs sujets, de l'instant de leur rencontre à celui de leur séparation" (1992 : 148). Une *rencontre* pourra comporter plusieurs *interactions* si change le *cadre interactif*, défini comme "la nature du rapport social établi d'entrée" (p. 110).

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

Résumez le texte en une centaine de mots (maximum)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

1. L'approche psychologique

L'école de Palo Alto est la référence majeure. Elle est constituée d'un groupe de chercheurs comme Paul Watzlawick, Janet Helmick Beavin ou encore Don D. Jackson, dont l'inspiration théorique, épistémologique et méthodologique originelle se construit autour de l'œuvre Gregory Bateson⁴.

Au fur et à mesure, Watzlawick⁵ et ses collègues développèrent une théorie pragmatique de la communication, susceptible d'être utilisée dans une optique thérapeutique, mais également capable d'expliquer certains aspects de l'interaction humaine. Cette théorie pragmatique de la communication émerge du principe suivant :

“Le comportement n'a pas de contraire. Autrement dit, il n'y a pas de 'non-comportement', ou pour dire les choses encore plus simplement : on ne peut pas ne pas avoir de comportement. Or, si l'on admet que, dans une interaction, tout comportement a la valeur d'un message, c'est-à-dire qu'il est une communication, il suit qu'on ne peut pas ne pas communiquer, qu'on le veuille ou non. Activité ou inactivité, parole ou silence, tout a valeur de message” (Watzlawick. P, Helmick Beavin. J, D. Jackson. D, 1979 : 45-46).

Dans cette optique, l'hypothèse principale présentée dans ce cadre était le fait que *“les comportements pathologiques ne doivent pas être rapportés simplement au dysfonctionnement d'un individu, mais être conçus comme la conséquence du dysfonctionnement du système dans lequel est pris l'individu : c'est une communication folle qui rend l'individu fou. Pour le soigner, c'est le système qu'il faut traiter”* (V. Traverso⁶, 2011 :8).

Les chercheurs de l'école de Palo Alto ont élaboré une théorie de la communication qui va au-delà du domaine psychologique, recouvrant plusieurs aspects de la communication quotidienne où l'idée fondamentale *“étant que les troubles qui affectent l'individu résultent, selon un processus de 'causalité circulaire', d'un dysfonctionnement du système relationnel global dans lequel cet individu se trouve pris, et que c'est donc sur la transformation de ce système global que le traitement doit porter”* (Kerbrat-Orecchioni, 1998:58).

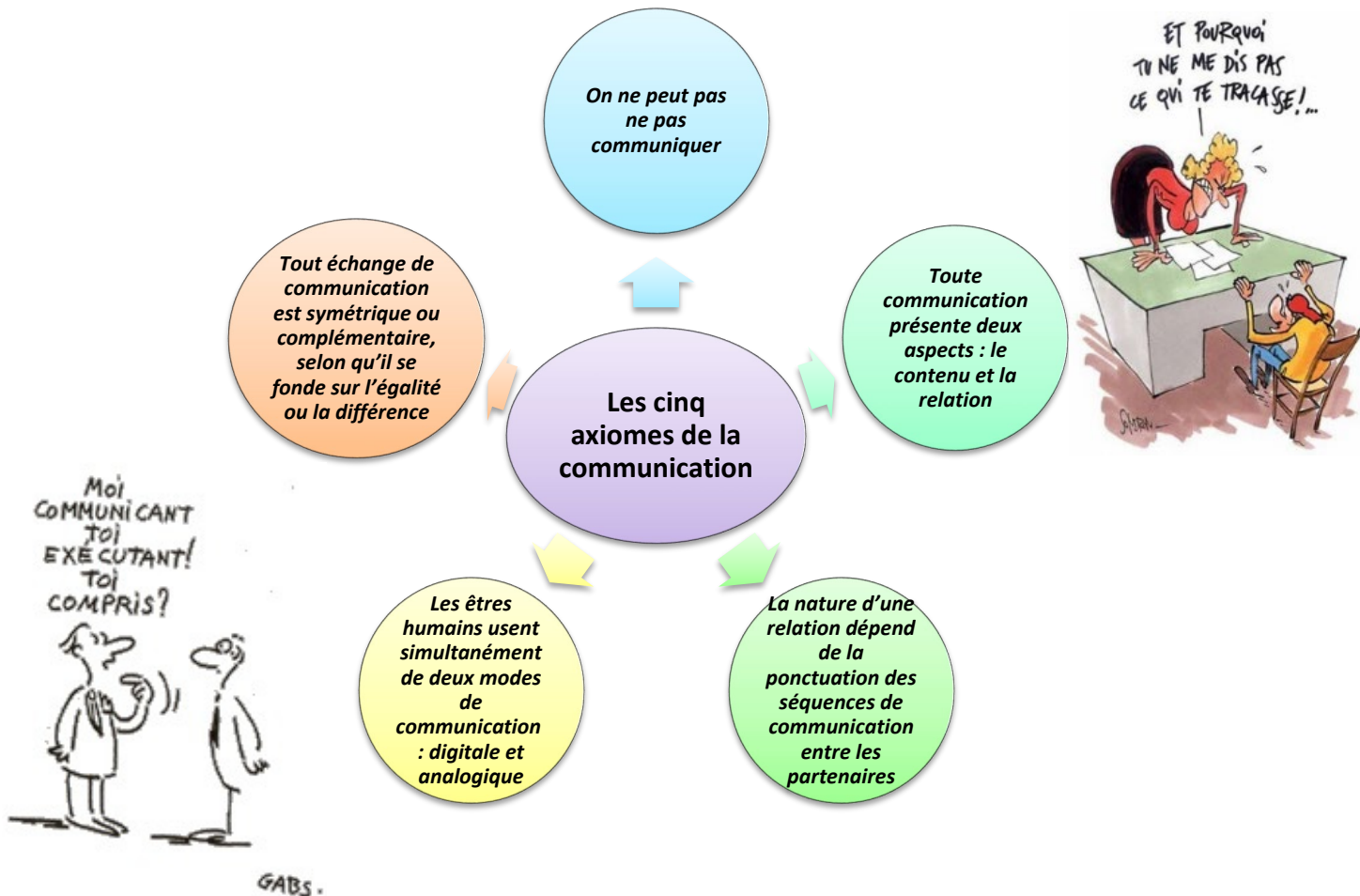
Partant des modèles mathématiques de la théorie des groupes et des types logiques pour expliquer les différents types de changements et leurs implications dans le comportement humain, les auteurs en ont déduit cinq axiomes de base qui gouvernent toute communication :

⁴ **Gregory Bateson** (1904-1980) est un anthropologue, psychologue, épistémologue américain. Influencé par la cybernétique, la théorie des groupes et celle des types logiques, il s'est beaucoup intéressé à la communication (humaine et animale), mais aussi aux fondements de la connaissance des phénomènes humains. Il est l'un des fondateurs de l'école de Palo Alto.

⁵ **Paul Watzlawick**, (1921-2007) est un psychologue, psychothérapeute, et sociologue américain, d'origine autrichienne. Ses travaux ont porté sur la thérapie familiale et la psychothérapie générale. C'est un théoricien de la communication et du constructivisme radical, membre fondateur de l'École de Palo Alto.

⁶ **Véronique Traverso** est directrice de recherche au CNRS au laboratoire ICAR (Interactions, Corpus, Apprentissages, Représentations). Elle est spécialiste de l'analyse des interactions, domaine dans lequel elle a publié plusieurs ouvrages (« Décrire le français parlé en interaction » « L'analyse des conversations », « La conversation familiale »)

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME



En ce qui nous concerne, nous nous intéresserons à des principes de base de cette théorie de communication qui sont :

- *L'opposition entre communication « symétrique » vs « complémentaire » :*

L'interaction **complémentaire** : deux individus ou groupes ont un comportement complémentaire (par exemple, un rapport hiérarchique que les interactants acceptent de façon tacite, comme le formateur et son apprenti) ;

L'interaction **symétrique** : deux individus ou groupes ont un comportement identique (on peut alors clairement parler de compétition, ou tout simplement d'une façon plus tendue d'évaluer la relation à autrui, conditionnée par une égalité relative des interactants).

- *La distinction des niveaux du « contenu » vs de la « relation »*

- *La notion (héritée de Bateson) de « double contrainte » développée au départ pour décrire le fonctionnement de la communication des schizophrènes dans leurs familles, qui semble très productive pour rendre compte du fonctionnement des communications sociales dans leur ensemble.*

Deux niveaux de sens dans un message (contenu et relation)

(L'information transmise), mais également selon la relation qu'elle définit entre les éléments communicants, ce qui signifie qu'une communication ne transmet pas seulement un message, mais également un comportement. Watzlawick précise les notions de contenu et de relation par une terminologie propre :

- **l'indice**, puisqu' « un message sous son aspect d'indice transmet une information ; dans la communication humaine, ce terme est donc synonyme de contenu du message. Il peut avoir pour objet tout ce qui est communicable ».
- **l'ordre**, car « l'aspect ordre, par contre, désigne la manière dont on doit entendre le message, et donc en fin de compte la relation entre les partenaires »

Ex : *Je m'approche d'une jeune femme pour lui demander mon chemin (contenu). Ce n'est pas un hasard si je l'ai choisie plutôt que le monsieur à côté (relation).*

Perturbation possible : confusion entre le contenu et la relation.
Ex : *Il est possible que je me sois dirigé vers la jeune femme parce qu'elle était la seule présente sur place pour m'aider. Mais, elle peut me mettre une claque, pensant que je la drague.*

La ponctuation des séquences de communication entre les partenaires

De l'extérieur, une interaction peut être considérée comme un échange ininterrompu d'échanges de messages, mais, de l'intérieur, chacun ponctue ces messages à sa façon. Le problème en jeu est donc un problème de dépendance, de prééminence ou d'initiative. Au cours de cette séquence, c'est la façon dont les interlocuteurs émettent et reçoivent les messages pour ensuite en émettre d'autres qui font acte de l'interaction constante qui anime cet échange communicatif. En tant que forme de communication, la conversation obéit à cette règle en activant des séquences qui permettent aux interlocuteurs de se reconnaître et de poursuivre l'interaction, qu'il s'agisse de séquences d'ordre culturel, sociologique, hiérarchique ou tout simplement propre à la relation qui lie les deux interlocuteurs.

Ex : Monsieur Boit et Madame Crie

Monsieur a tendance qu'à ne voir que la hargne de Madame : il boit donc en conséquence ; Madame à ne voir que la beuverie de Monsieur : elle crie. Ils ne ponctuent pas leurs échanges de la même façon. Ils ont surtout des difficultés à parler de leur relation, à métacommuniquer. Leurs communications s'organisent en dents de scie.

Les deux modes de communication : digital et analogique

Deux modes distincts et complémentaires :

Digital : lié au langage et à un code ; pour communiquer, il est nécessaire que les interlocuteurs aient un code commun (même langue). Qui permet de nommer un objet ou un concept.

Analogique : gestuelle, mimique et posture ; ce mode est plus intuitif et reste compréhensible sans dictionnaire ! qui fournit au concept une image dont l'explication se suffirait à elle-même.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Application 2 : L'école de Palo Alto

Beaucoup d'analystes du discours sont influencés par ce courant qui est moins une « école » à strictement parler qu'un réseau de chercheurs qui, dans les années 1950-1960, ont développé aux États-Unis une « pragmatique de la communication humaine », en particulier l'anthropologue Bateson et les psychiatres Watzlawick et Jackson. Ils ont popularisé des concepts comme ceux de *double-bind* (« double contrainte »), de *contenu* et de *relation*, de *métacommunication*, mais aussi l'axiome selon lequel « on ne peut pas ne pas communiquer » · à travers une étude des paradoxes qu'engendre la communication ils étudient « comment des individus peuvent en venir à entretenir des rapports délirants, ainsi que les différentes visions du monde qui en résultent » (Watzlawick 1978 : 7).

On a parfois tendance à confondre les problématiques de l'École de Palo Alto avec l'ensemble de ce que Winkin a appelé « la nouvelle communication », et qu'il présente ainsi : au lieu de concevoir la communication comme une alternance d'émissions et de réceptions, il faut y voir « un système à multiples canaux auquel l'acteur social participe à tout instant, qu'il le veuille ou non ; par ses gestes, son regard, son silence, sinon son absence... En sa qualité de membre d'une certaine culture, il fait partie de la communication, comme le musicien fait partie de l'orchestre. Mais dans ce vaste orchestre culturel, il n'y a ni chef ni partition. Chacun joue en s'accordant sur l'autre, (in Bateson et al. 1981 : 7). Outre Bateson, Jackson, Watzlawick, cette "nouvelle communication" intègre des chercheurs aussi divers que Goffman, Birdwhistell, qui s'intéresse particulièrement à la kinésique (étude de la gestualité), et Hall, préoccupé de proxémique (étude de la perception et de l'usage de l'espace par l'homme).

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

L'apport de l'école de Palo Alto constitue un atout majeur dans l'apparition et l'évolution de l'interactionnisme. Dites comment.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

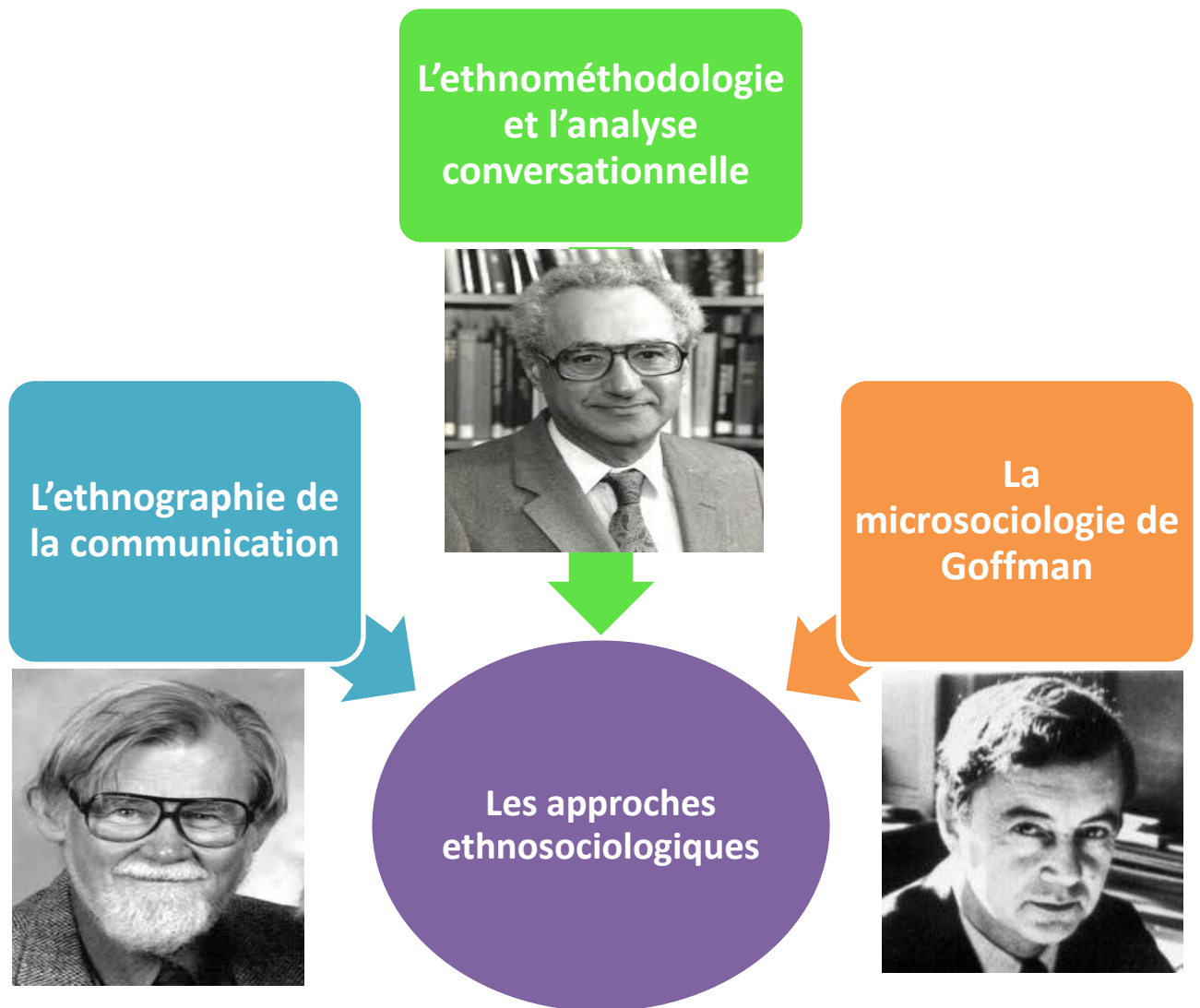
.....

.....

.....

2. Les approches ethnosociologiques

Elles sont considérées comme les plus importantes et les plus diversifiées. Elles constituent un ensemble regroupant différents courants interactionnistes, tels que : l'ethnographie de la communication, l'ethnométhodologie et la microsociologie de Goffman.



2.1 L'ethnographie de la communication

L'ethnographie est un domaine d'étude qui concerne principalement la description et l'analyse de la culture. La linguistique et l'analyse des codes linguistiques font partie des domaines concernés, entre autres, par cette description. En dépit de la conscience de longue date de l'interrelation de la langue et de la culture, les produits descriptifs et analytiques des ethnographes et des linguistes ont traditionnellement échoué à la traiter. Même les linguistes anthropologiques et les anthropologues linguistiques jusqu'aux années 1960 ont généralement accordé peu d'attention au fait que les utilisations du langage et de la parole dans les différentes sociétés ont des schémas qui leur sont propres qui sont dignes de description ethnographique, comparables aux tendances de l'organisation sociale et d'autres domaines culturels, et qui les recourent. Cette omission a conduit Dell Hymes à « créer » une approche qui traitera des aspects de la communication qui échappaient à l'anthropologie et la linguistique.

Avec la publication de son essai « L'ethnographie de la parole » en 1962, Hymes a lancé une nouvelle discipline qui se concentre sur la modélisation du comportement communicatif car il constitue l'un des systèmes de culture, fonctionnant dans le contexte holistique de la culture, et qui concerne les modèles dans d'autres systèmes de composants. L'ethnographie de la communication, comme domaine a vu le jour depuis la publication d'un volume de L'anthropologie américain portant ce titre. Apparue autour de Hymes⁷ et de Gumperz⁸, ils se sont constitué un groupe de chercheurs (Goffman, Fraake, Erving-trip, Sacks, Hall, Labov...), l'ethnographie de la communication part de l'importance d'observer et de décrire l'utilisation du langage dans la vie sociale. À partir de là, ces chercheurs ont tenté « *de dégager l'ensemble des normes qui sous-tendent le fonctionnement des interactions dans une société donnée (idéalement : toutes les normes qui régissent tous les types d'interactions dans toutes les sociétés* » (Kerbrat-Orecchioni, 1998 :59).

Cette discipline dans son développement fortement attiré sur (et mutuellement influencé) le souci sociologique de l'analyse interactive et de l'identité de rôle, l'étude de la performance par des folkloristes à orientation anthropologique et le travail des philosophes du langage naturel. En combinant ces divers courants d'intérêt et d'orientation théorique, l'ethnographie de la communication est devenue une discipline émergente, abordant un ordre d'information largement nouveau dans la structuration du comportement communicatif et son rôle dans la conduite de la société.

⁸ **John Joseph Gumperz**, (1922 -2013), est un linguiste américain. Il contribue avec Dell Hymes à l'émergence de l'ethnographie de la communication. Il développera sa propre approche, la sociolinguistique interactionnelle. Sa contribution principale concerne la notion d'alternance codique dans les situations de communication.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

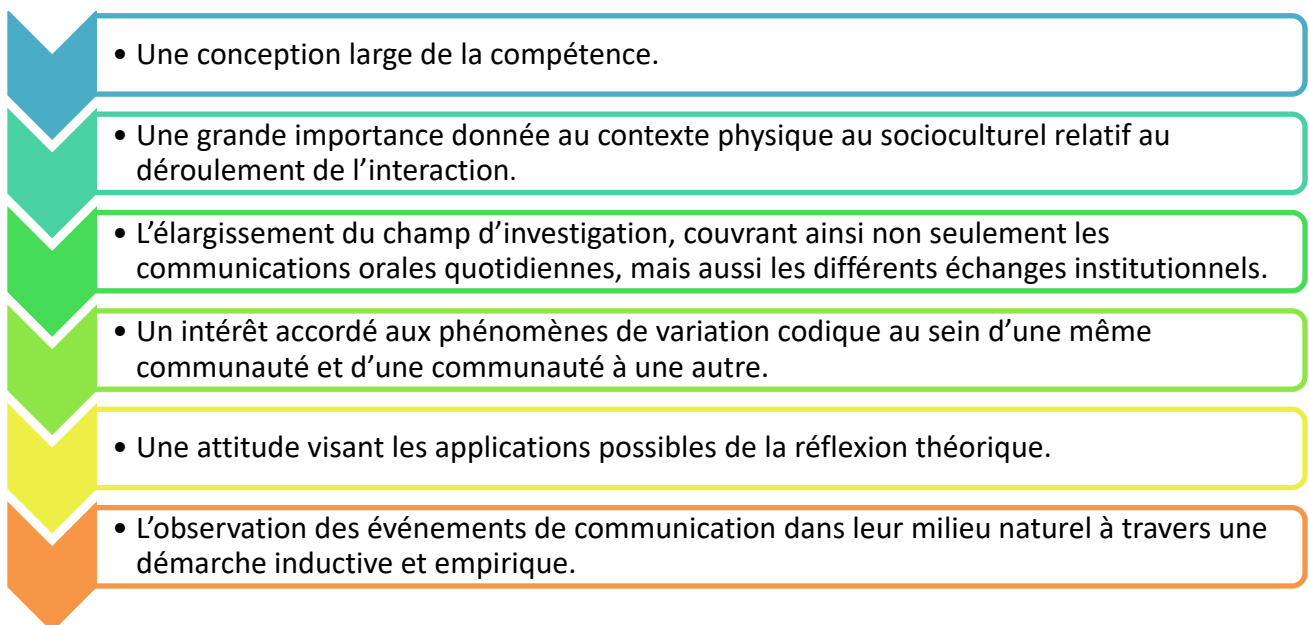
Apparue autour de Hymes⁹ et de Gumperz¹⁰, ils se sont constitué un groupe de chercheurs (Goffman, Frake, Erving-trip, Sacks, Hall, Labov...), l'ethnographie de la communication part de l'importance d'observer et de décrire l'utilisation du langage dans la vie sociale. À partir de là, ces chercheurs ont tenté "*de dégager l'ensemble des normes qui sous-tendent le fonctionnement des interactions dans une société donnée (idéalement : toutes les normes qui régissent tous les types d'interactions dans toutes les sociétés*» (Kerbrat-Orecchioni, 1998 :59).

Comme toute science, l'ethnographie de la communication a deux axes : d'une part, elle est orientée vers la description et la compréhension du comportement communicatif dans des contextes culturels spécifiques, mais elle est également orientée d'une autre part vers la formulation de concepts et de théories sur lesquels se construit une métathéorie globale de la communication humaine.

Son approche de base ne comporte pas une liste de faits à apprendre autant que des questions à poser, et des moyens pour trouver des réponses. Afin d'atteindre l'objectif de comprendre à la fois le particulier et le général, un large éventail de données provenant d'une grande variété de communautés est nécessaire.

Pour Hymes, l'ethnographie de la communication concerne autant les traditions anthropologiques comme la nécessité d'étudier les comportements communicatifs, que linguistique où cette discipline préconise l'étude du fonctionnement du langage en situation.

Ses caractéristiques essentielles peuvent se résumer ainsi :

- 
- Une conception large de la compétence.
 - Une grande importance donnée au contexte physique au socioculturel relatif au déroulement de l'interaction.
 - L'élargissement du champ d'investigation, couvrant ainsi non seulement les communications orales quotidiennes, mais aussi les différents échanges institutionnels.
 - Un intérêt accordé aux phénomènes de variation codique au sein d'une même communauté et d'une communauté à une autre.
 - Une attitude visant les applications possibles de la réflexion théorique.
 - L'observation des événements de communication dans leur milieu naturel à travers une démarche inductive et empirique.

⁹ **Dell Hathaway Hymes** (1927-2009) est un sociolinguiste, anthropologue et folkloriste américain dont le travail porte essentiellement sur les langues amérindiennes du Nord-Ouest Pacifique. Il a mis en place le modèle *SPEAKING*.

¹⁰ **John Joseph Gumperz**, (1922 -2013), est un linguiste américain. Il contribue avec Dell Hymes à l'émergence de l'ethnographie de la communication. Il développera sa propre approche, la sociolinguistique interactionnelle. Sa contribution principale concerne la notion d'alternance codique dans les situations de communication.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Ces différents travaux vont permettre de mettre en relief le caractère spécial et spécifique de chacune des situations de communication, spécifique de par son caractère (formel/non formel), son cadre (institutionnel ou pas), et ses participants (relation symétrique/asymétrique).

Ce courant s'élève contre les conceptions étroites du langage et de la linguistique et oppose *compétence linguistique* et compétence communicative. Parler une langue, ce n'est pas seulement en connaître le système (la compétence linguistique), c'est aussi une question d'usages et d'adéquation au contexte (la compétence communicative). Hymes développe le modèle « SPEAKING » qui doit servir à analyser tous les aspects de n'importe quelle situation de communication :

Le modèle SPEAKING de Hymes

- **Setting** : le *cadre* physique - soit le temps et le site - et psychologique de l'interaction.
- **Participants** : ensemble des individus présents et qui sont plus ou moins impliqués dans le déroulement de l'action, qu'ils prennent effectivement part ou non aux échanges verbaux.
- **Ends** : les *finalités* de l'activité communicative se décomposent, selon Hymes, en *but* (ou en intention) et en *résultat*, qui ne sont pas nécessairement concordants.
- **Acts** : cette notion assez générale englobe en fait deux aspects de la réalité du message : les *thèmes* abordés au cours de l'échange en forment le contenu ; la *forme* procède de la dimension stylistique du fait discursif (référentielle, expressive, ludique, etc., de façon absolue ou mixte). Cette catégorie s'avère en fait assez délicate à distinguer de la composante qui suit.
- **Key** : la *tonalité* est donnée dans l'activité linguistique et paralinguistique. Elle permet de rendre compte de la façon dont on peut transiter d'une attitude ou d'un ton à l'autre.
- **Instrumentalities** : les *instruments* de la communication regroupent l'ensemble des *canaux* (comme la gestuelle, le langage tambouriné, etc.) qu'ils soient linguistiques (langage parlé, écriture) ou paralinguistiques (kinésiques, proxémiques, etc.), et les *codes* qui leur sont associés (linguistiques, vestimentaires, etc.).
- **Norms** : les *normes* (ou plus exactement les conventions, voire les habitudes) sont de deux types. Les *normes d'interaction* en premier lieu, concernent le système conversationnel (tour de parole, interruptions, chevauchements, silences, etc.). Celles d'*interprétation* nécessitent de la part des participants, une connaissance préalable des présupposés sociaux et culturels du milieu dans lequel le message est émis. Elles permettent ainsi de lever l'ambiguïté du contenu communicatif parfois produit de façon indirecte.
- **Genre** : cette composante correspond au type d'activité du langage. Cette catégorie (héritée des études sur les manifestations folkloriques) permet d'affiner la connaissance de la situation de communication.

Application 3 : L'ethnographie de la communication

Ce courant issu de l'anthropologie américaine a eu une grande influence sur l'analyse du discours. C'est lui qui a introduit le concept de compétence communicative. Il est apparu officiellement à travers un recueil d'articles de 1964 (Gumperz et Hymes). Au lieu de s'intéresser à la structure de la langue, ses tenants visent à observer et à décrire avec précision la multiplicité des « événements de communication » appréhendés dans leur contexte naturel. La parole y est considérée comme un système culturel, une activité régie par des normes implicites et où l'on ne peut séparer le social et le verbal. Hymes (1972) a proposé un modèle, dit « speaking » pour l'étude des fonctions du langage dans des actes de communication concrets. Il analyse ces dernières en divers composants (participants, finalité, norme...). Ce courant s'est pour une large part fondu dans l'ensemble de l'analyse conversationnelle. Son ambition initiale était de dresser une comparaison systématique du fonctionnement de la parole dans les diverses sociétés du monde.

L'ethnographie de la communication a mis l'accent sur l'hétérogénéité des communautés linguistiques, sur la variété des codes qui contribuent à façonner l'identité des sujets. Elle a cherché à déboucher sur des applications, en particulier dans le domaine de la pédagogie ou de la communication interethnique.

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

Les travaux de Hymes ont largement contribué à l'apparition de l'approche communicative en didactique des langues, développez.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2 L'ethnométhodologie et l'analyse conversationnelle :

L'ethnométhodologie est une version radicale de l'interactionnisme même si elle refuse l'interprétation du monde au profit de sa description. C'est un courant de la sociologie Américaine né dans les années 1960, en réaction contre une approche explicative et quantitative du fait social, elle traduit le souci de discerner comment s'effectue la permanente recreation sociale du monde en collant aux raisons des acteurs et en identifiant les manières à travers lesquelles ils pensent communément le monde.

L'ethnométhodologie qui s'est d'abord installée dans les campus de Californie. Elle a gagné ensuite d'autres universités américaines et européennes, notamment anglaises et allemandes. Cependant, l'ethnométhodologie était pratiquement ignorée du public français jusqu'à la diffusion de quelques textes fondateurs et de commentaires dans des revues des années 1980. Quarante ans après la parution de l'ouvrage fondateur d'Harold Garfinkel¹¹, *Studies in Ethnomethodology*, il a enfin été traduit en français.

L'ethnométhodologie est l'étude des connaissances et des activités pratiques de la vie ordinaire des individus dans leurs interactions et leur rapport à la société. Elle se demande comment la réalité se reproduit inlassablement dans leur collaboration toujours renouvelée. Son objet est le processus d'élaboration des raisonnements et des règles mises en jeu lors de situations d'interaction, elle s'appuie sur les capacités d'interprétation des acteurs que suppose la tension entre leur compétence et leur performance.

L'ethnométhodologie se pose continuellement la question de savoir comment les activités sociales sont produites. Comment l'ordre social se maintient et comment la coopération des acteurs est pensable.

Son souci majeur est la pénétration des règles et des méthodes qui alimentent les routines de comportements vécus par les membres.

Comment ils produisent du sens ensemble à travers la mise en jeu des procédures de raisonnement quotidien.

L'importance théorique et épistémologique de l'ethnométhodologie tient au fait qu'elle « opère une rupture radicale avec les modes de pensée de la sociologie traditionnelle. Davantage qu'une théorie constituée, elle est une perspective de recherche, une nouvelle posture intellectuelle » (Coulon, 2014 : 02).

L'ethnométhodologie s'organise autour de l'idée selon laquelle nous sommes tous des « sociologues à l'état pratique ». Elle nous montre que nous avons à





¹¹ **Harold Garfinkel**, (1917- 2011), Professeur à Harvard et à UCLA, est un sociologue américain, fondateur de l'ethnométhodologie, école de sociologie américaine de renommée internationale, qui dotera la sociologie de méthodes d'enquêtes en sciences sociales par analyses de discours.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

notre disposition la possibilité de rendre compte de manière adéquate de ce que nous faisons pour organiser notre existence sociale.

L'ethnométhodologie se pose continuellement la question de savoir comment les activités sociales sont produites. Comment l'ordre social se maintient et comment la coopération des acteurs est pensable. Son souci majeur est la pénétration des règles et des méthodes qui alimentent les routines de comportements vécus par les membres. Comment ils produisent du sens ensemble à travers la mise en jeu des procédures de raisonnement quotidien.

Les principes fondateurs de l'ethnométhodologie peuvent se résumer ainsi :

-  Les comportements observables des individus dans les différents échanges sont « routinisés », car ils se basent sur des normes admises et implicites.
-  Les normes impliquant les comportements sociaux sont réactualisées en permanence et générées par la pratique quotidienne à travers une infinité de constructions interactives d'ordre social.
-  L'ethnométhodologie à une démarche inductive, basée sur de nombreuses observations empiriques.
-  Sa démarche peut être appliquée à tous les domaines de la vie sociale, où la réflexion théorique et le travail descriptif peuvent aboutir à une pratique d'intervention dans certaines situations institutionnelles.

Au début des années 1960, Harvey Sacks¹², jeune sociologue disciple de Goffmann et de Garfinkel, tombe par hasard sur une série d'enregistrements d'appels téléphoniques à un centre de prévention du suicide à San Francisco. C'est la naissance de l'Analyse Conversationnelle (AC). L'écoute et la réécoute de ces appels fait émerger une observation clé : la nature hautement ordonnée de l'interaction sociale. Cette observation, qui renoue avec l'idée ethnométhodologique selon laquelle les actions sociales sont accomplies de manière méthodique (c'est-à-dire sur la base de procédures systématiques

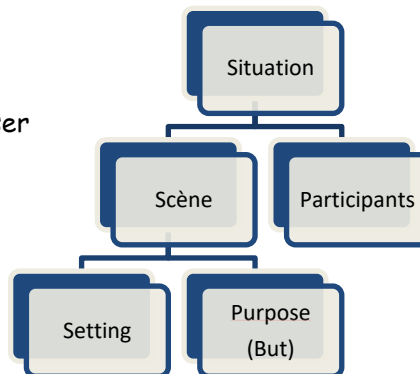
¹² **Harvey Sacks** (1935-1975) est un sociologue américain. Il est le fondateur de l'analyse conversationnelle. Au sein de cette discipline, il développe deux types d'analyse : les analyses séquentielles de prise de parole au cours d'une conversation et l'analyse de la catégorisation. Il est l'auteur d'une thèse soutenue à Berkeley (Californie) en 1966 sur l'organisation des tours de parole dans les conversations.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

partagées par les membres d'un groupe social), va configurer tout un nouveau paradigme de recherche consacré spécifiquement à l'étude du caractère ordonné, séquentiellement organisé, public ('accountable', selon Garfinkel, et donc observable) et localement accompli de l'interaction verbale.

Le courant de l'analyse conversationnelle s'est concentré sur l'étude des échanges de paroles entre les individus en milieu naturel. Leur démarche était la description des procédés employés par l'acteur social pour construire la réalité, l'analyse et la systématisation des structures conversationnelles. Ce groupe de chercheurs a élaboré un système de description « la séquentialisation » qui obéit à deux propriétés : les tours de parole (*contribution d'un locuteur donné à un moment donné de la conversation*) et la gestion de ceux-ci (procédure d'ouverture comme les salutations, et la procédure de clôture, formules de conclusion pour marquer la fin de l'échange).

Schéma de Brown et Fraser
(1979)



Depuis ses débuts en sociologie, l'AC s'est établie comme le paradigme de recherche dominant en matière d'analyse qualitative des interactions sociales, et cela au sein de disciplines aussi diverses que les sciences du langage, la psychologie, les sciences de l'éducation ou les sciences de la communication, en plus de la sociologie. Avec le développement de nouvelles technologies d'enregistrement, l'AC a élargi son horizon bien au-delà de la dimension purement verbale des interactions sociales pour embrasser aujourd'hui la complexité multimodale des échanges sociaux. Partant d'un intérêt pour les problématiques et les enjeux parcourant la vie sociale, elle a complété le focus initial sur les mécanismes organisationnels de l'interaction par l'analyse d'une grande diversité de terrains empiriques, contribuant ainsi à la compréhension d'enjeux aussi divers que le fonctionnement des interactions institutionnelles (Ex. en contextes éducatif ou professionnel), la coordination des ressources multi-sémiotiques dans l'action (langage, regards, gestes) ou encore l'acquisition des langues dans et à travers l'interaction.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

V. Traverso distingue que le tour de parole en analyse conversationnelle demeure une unité indispensable dans l'organisation des échanges, car pour elle : « *le tour de parole est la contribution d'un locuteur donné à un moment donné de la conversation (.). Les tours de paroles des différents locuteurs s'enchaînent selon un système d'alternance.* » (2002 : 580).

Ainsi, l'analyse conversationnelle consiste « *à partir d'une analyse minutieuse d'interactions enregistrées et transcrites, les conversationnalistes ont mis en évidence les procédures récurrentes utilisées par les participants à une conversation pour la mettre en route, pour en introduire les thèmes ou en réaliser la clôture* » (Traverso, 2011 : 9). Ces règles de la gestion des tours de parole dans les conversations se présentent selon ces chercheurs sur deux étapes :

- la procédure d'ouverture : qui se compose d'une première étape d'ouverture constituée d'une paire adjacente contenant une salutation par exemple.
- La procédure de clôture : qui comprend une étape de préparation où le locuteur utilise des formules de conclusion pour marquer la fin de l'échange.

Il est à noter que nous allons utiliser dans notre analyse certains concepts de cette approche comme celui de « l'alternance des tours de parole » qui est marquée d'une façon générale par des phénomènes tels que : les chevauchements de parole, les pannes communicationnelles ou les interruptions.

Application 4 : L'ethnométhodologie

Ce courant sociologique d'origine nord-américaine a beaucoup contribué à l'analyse conversationnelle. L'ethnométhodologie prend pour objet les implicites sociaux de toutes sortes, ce que l'on tient pour acquis (Garfinkel 1967). Elle étudie particulièrement les méthodes (d'où le terme *ethnométhodologie*), les procédures que mobilisent les acteurs sociaux pour gérer leurs problèmes de communication dans la vie quotidienne. Chaque individu est occupé en permanence à définir son identité, de manière à se faire reconnaître comme membre légitime de la société. Les normes qui sous-tendent les comportements sont constamment réactualisées par ces comportements mêmes, permettant une sorte de re-construction interactive ininterrompue de l'ordre social. Comme l'ethnographie de la communication,

L'ethnométhodologie privilégie l'analyse minutieuse d'interactions sociales de toutes sortes, avec pour objectif de découvrir des régularités. En fait, l'étude des conversations est vite devenue l'objet favori des ethnométhodologues qui y ont vu une interaction sociale essentielle, où les sujets participent à la définition de la situation dans laquelle ils se trouvent (Sacks et al.1978). Sont particulièrement étudiées les procédures que mettent en œuvre les interactants pour organiser ensemble l'activité de communication (régler les tours de parole, ouvrir ou clore une interaction, introduire un thème...).

L'ethnométhodologie doit beaucoup à « l'interactionnisme symbolique » qui s'est constitué dans les années 1920-1930 à l'université de Chicago. Sa figure majeure est G. H. Mead qui y a enseigné pendant quarante ans (Mead 1963). Pour cette perspective les échanges avec autrui sont le lieu où se constitue le sujet et se construit l'ordre social. Les conceptions communes de la société ne doivent pas être considérées comme des idées fausses, mais traitées comme des modes d'organisation de l'expérience sociale, comme des savoirs. Pour comprendre les comportements des acteurs sociaux et leurs représentations du monde, il faut les considérer à l'intérieur des situations où ils sont engagés, prendre en compte leurs projets dans la construction de l'univers quotidien.

Par bien des aspects, les recherches de Goffman s'inscrivent dans le prolongement de l'interactionnisme symbolique. En matière d'étude des interactions, il est surtout connu pour avoir exploité dans ses ultimes conséquences l'idée que les partenaires sont pris dans une sorte de dramaturgie, que la vie quotidienne est une perpétuelle mise en scène, structurée par des rapports de force instables.

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

Selon vous, quel(s) rapport(s) y a-t-il entre l'ethnométhodologie et l'interactionnisme ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Application 5 : L'analyse conversationnelle

L'analyse conversationnelle possède un domaine plus large que celui de la conversation au sens strict. Il serait donc plus exact de parler d'analyse des interactions verbales. Elle s'oriente dans deux directions majeures :

L'étude des relations entre les constituants linguistiques de l'interaction, répartis sur plusieurs niveaux. Démarche illustrée par le modèle de Sinclair et Coulthard (1975) et par celui de « l'école de Genève » (Roulet et al. 1985) qui appréhendent la conversation comme une organisation hiérarchique complexe : de l'unité la plus élémentaire, l'acte de langage, à la plus vaste, l'ensemble de l'interaction, en passant par l'intervention et l'échange.

L'étude des relations qui à travers l'interaction s'établissent entre les participants (en tenant compte de leur degré d'intimité, de leur agressivité, etc.). C'est ici qu'intervient la problématique des tours de parole, des faces.

L'analyse conversationnelle n'étudie pas les interactions à travers le seul matériau verbal ou paraverbal. Elle prend aussi en compte les aspects non verbaux de la communication (distance entre les partenaires, gestes...). Discipline carrefour, l'analyse conversationnelle n'est pas l'apanage des linguistes. Il existe aussi des approches sociologiques, comme celle des ethnométhodologues (Garfinkel 1967), et des approches plus psychologiques (par exemple celle de l'École de Palo Alto [Watzlawick 1972], qui appréhende la pathologie mentale à travers les dysfonctionnements des interactions).

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

Qu'est-ce qui distingue l'analyse conversationnelle de la sociolinguistique interactionnelle ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.3 La microsociologie de Goffman

Ses contributions dans la conceptualisation des théories de l'interaction furent importantes, car il est à l'origine des théories sur la politesse et des rituels conversationnels essentielles pour l'analyse pragmatique des interactions.

Goffman perçoit la société telle une structure réalisée d'interaction et de communications verbales entre ses différents membres, car des relations d'interactions de différents types s'établissent entre les individus vivant leur quotidien parmi leurs semblables. Ainsi, il focalise ses recherches sur les échanges inter-individus dans la vie quotidienne qui pour lui obéit au principe de la face et dont chaque locuteur à travers toute l'interaction tente de préserver sa face, son image sociale, car chacun des interactants tient un rôle spécifique et s'attache à faire bonne figure en face de l'autre.

Ainsi, Goffman¹³ dégage à travers ses recherches sur les normes comportementales des acteurs en société deux modes à partir de l'identification des échanges conversationnels : les échanges confirmatifs qui marquent l'ouverture et la clôture de l'interaction, et les échanges réparateurs visant à rétablir l'équilibre interactionnel entre les interlocuteurs. Selon Erving Goffman, lorsqu'un individu est en présence d'autres personnes, il doit mobiliser les informations dont il dispose déjà à leur sujet à l'ouverture de l'interaction (informations dont la quantité et la qualité varient considérablement d'une interaction à l'autre), et d'autre part chercher à extraire celles qui viennent à s'actualiser tout au long de son déroulement. Ce faisant, les individus portent des indices de contextualisation qui orientent leur interlocuteur.

Par ailleurs, le nombre des participants (tête à tête, trilogue ou polylogue) ; leurs caractéristiques individuelles (âge, sexe, profession, statut social, ou hiérarchique, origine culturelle, constantes psychologiques, humeurs...); Les relations mutuelles existant et évoluant entre les participants (degré d'intimité et nature du lien social, familial, professionnel et hiérarchique, lien affectif) jouent un rôle déterminant dans le déroulement de la conversation et plus particulièrement le degré de connaissance mutuelle, comme le précise Goffman : « *Le bavardage amical entre personnes qui viennent de faire connaissance comporte souvent une recherche de gens, de lieux ou d'activités également connus de tous, dont le but n'est pas uniquement de découvrir le statut social de chacun et sa place dans le réseau, mais aussi, dirait-on, de faire en sorte qu'on puisse enfin utiliser des énonciations déceimment anaphoriques. Une fois découverts, intérêts communs et connaissances communes nous donnent quelque chose à quoi faire allusion* » (1986 : 68).

¹³ **Erving Goffman**, (1922-1982), est un sociologue et linguiste américain d'origine canadienne. Avec Howard Becker, il est l'un des principaux représentants de la deuxième École de Chicago. Il s'écarte des méthodes dites « quantitatives » et statistiques pour privilégier l'observation participante. Il prend part au courant de l'ethnométhodologie et de l'interactionnisme symbolique, même s'il a toujours refusé sa filiation avec cette dernière.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Goffman aménage un système rituel permettant de soigner les faces de l'un ou l'autre des interactants, en supposant que les individus cherchent à se ménager les uns les autres. Pour Kerbrat-Orecchioni, « la perte de face est une défaite symbolique que l'on essaie dans la mesure du possible d'éviter à soi-même, et d'épargner à autrui » (1996 : 52), ce qui nous montre qu'une lutte pour la préservation des faces a lieu tant qu'il subsiste une interaction.

Ainsi, nous retiendrons trois notions développées par Goffman, présentes dans les situations formelles sous le poids rituel du cadre institutionnel :

- Les rituels adoptés par les individus en interaction, qui consiste à s'attacher à ce que personne ne perde la face.
- Le cadre participatif, où la rencontre sociale doit être pensée au sein de la situation globale où elle se déroule.
- La représentation dramaturgique présentée par Goffman comme la métaphore de la scène théâtrale, dans laquelle chaque individu présente son personnage en fonction de ce qu'il croit être entendu de lui et s'efforçant ainsi de faire bonne figure.

Application 6 : Résumez l'extrait suivant en une centaine de mots

Erving Goffman

les rites d'interaction



LES RITES D'INTERACTION

L'individu a généralement une réponse émotionnelle immédiate à la face que lui fait porter un contact avec les autres : il la soigne ; il s'y « attache ». Si la rencontre confirme une image de lui-même qu'il tient pour assurée, cela le laisse assez indifférent. Si les événements lui font porter une face plus favorable qu'il ne l'espérait, il « se sent bien ». Si ses vœux habituels ne sont pas comblés, on s'attend à ce qu'il se sente « mal » ou « blessé ». En général, l'attachement à une certaine face, ainsi que le risque de se trahir ou d'être démasqué, expliquent en partie pourquoi tout contact avec les autres est ressenti comme un engagement. La face portée par les autres participants ne laisse pas non plus indifférent, et, quoique de tels sentiments puissent différer par le degré et la direction de ceux que l'on éprouve pour sa propre face, ils n'en constituent pas moins, de façon tout aussi immédiate et spontanée, une participation émotionnelle. La face que l'on porte et celles des autres sont des constructions du même ordre ; ce sont les règles du groupe et la définition de la situation qui déterminent le degré de sentiment attaché à chaque face et la répartition de ce sentiment entre toutes.

Un individu garde la face lorsque la ligne d'action qu'il suit manifeste une image de lui-même consistante, c'est-à-dire appuyée par les jugements et les indications venus des autres participants, et confirmée par ce que révèlent les éléments impersonnels de la situation. Il est alors évident que la face n'est pas logée à l'intérieur ou à la surface de son possesseur, mais qu'elle est diffuse dans le flux des événements de la rencontre, et ne se manifeste que lorsque les participants cherchent à déchiffrer dans ces événements les appréciations qui s'y expriment.

La ligne d'action d'une personne pour d'autres personnes est généralement de nature légitime et institutionnalisée. Lors d'un contact particulier, tout interagissant dont les attributs personnels sont connus ou visibles peut trouver normal et moralement justifié qu'on l'aide à se garder une certaine face. Etant donné ses attributs et la nature

Toute personne vit dans un monde social qui l'amène à avoir des contacts, face à face ou médiatisés, avec les autres. Lors de ces contacts, l'individu tend à extérioriser ce qu'on nomme parfois une *ligne de conduite*, c'est-à-dire un canevas d'actes verbaux et non verbaux qui lui sert à exprimer son point de vue sur la situation, et, par là, l'appréciation qu'il porte sur les participants, et en particulier sur lui-même. Qu'il ait ou non l'intention d'adopter une telle ligne, l'individu finit toujours par s'apercevoir qu'il en a effectivement suivi une. Et, comme les autres participants supposent toujours chez lui une position plus ou moins intentionnelle, il s'ensuit que, s'il veut s'adapter à leurs réactions, il lui faut prendre en considération l'impression qu'ils ont pu se former à son égard.

On peut définir le terme de *face* comme étant la valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier. La face est une image du moi délinéée selon certains attributs sociaux approuvés, et néanmoins partageable, puisque, par exemple, on peut donner une bonne image de sa profession ou de sa confession en donnant une bonne image de soi.

conventionnelle de la rencontre, les lignes d'action, et donc les faces qu'il peut se choisir, sont peu nombreuses. De plus, la possession de quelques attributs connus lui donne la responsabilité d'en porter beaucoup d'autres. Il est rare que les autres participants soient conscients de la nature de ces attributs, à moins que leur possesseur supposé ne se discrédite ouvertement par ses actes. A ce moment, chacun en prend conscience et considère que la personne en question a volontairement feint de les posséder.

Ainsi, alors même que le souci de garder la face concentre l'attention sur l'activité en cours, il est nécessaire, pour y parvenir, de prendre en considération la place que l'on occupe dans le monde social en général. Une personne qui parvient à garder la face dans la situation en cours est quelqu'un qui, dans le passé, s'est abstenu de certains actes auxquels il lui aurait été difficile de faire face plus tard. Par ailleurs, si cette personne craint maintenant de perdre la face, c'est en partie parce que les autres risqueraient d'en conclure qu'ils n'ont plus à se soucier de ses sentiments à l'avenir. Il y a néanmoins une limite à cette interdépendance entre la situation actuelle et le monde social en général : une personne qui rencontre des gens avec qui elle n'aura plus d'autres rapports est libre d'adopter une ligne d'action ambitieuse que l'avenir démentira, ou de souffrir des humiliations qui rendraient embarrassantes toutes relations futures. On peut dire d'une personne qu'elle *fait mauvaise figure* lorsqu'il est impossible, quoi qu'on fasse, d'intégrer ce qu'on vient à apprendre de sa valeur sociale dans la ligne d'action qui lui est réservée. On peut dire d'une personne qu'elle *fait piètre figure* lorsqu'elle prend part à une rencontre sans disposer d'une ligne d'action telle qu'on l'attendrait dans une situation de cette sorte. Les plaisanteries et les farces ont souvent pour but d'amener une personne à faire mauvaise ou piètre figure ; cela dit, il va de soi qu'on peut se trouver expressivement à côté de la situation pour des raisons sérieuses.

3. L'approche philosophique

On considère généralement que la première publication en 1962 de l'ouvrage de J. L. Austin *How to do Things with Words* (Quand dire c'est faire), ouvrage regroupant les douze conférences prononcées en 1955 par le philosophe anglais à l'université de Harvard, constitue le véritable acte de naissance de la théorie des *speech acts* (actes de langage).

Le texte d'Austin jette les bases d'une théorie complète des actes du langage, mettant en place toutes les composantes de cette théorie, que ses successeurs n'auront plus ensuite qu'à affiner et approfondir. On trouve en effet dans ce texte :

- L'affirmation selon laquelle tous les énoncés sont dotés d'une force illocutoire (c'est-à-dire d'une valeur d'acte), et même les énoncés « constatifs » qui ne constituent finalement qu'un type parmi d'autres actes de langage ;
- Une classification des différentes sortes de « malheurs » (*infelicities*, échecs, insuccès et abus) qui peuvent affecter les énoncés performatifs¹⁴, et plus généralement les actes illocutionnaires en tous genres ;
- L'introduction d'une distinction entre trois sortes d'actes, appelés respectivement locutoires (ou acte de dire quelque chose), illocutoires (acte effectué en disant quelque chose) et perlocutoires (acte effectué par le fait de dire quelque chose)¹⁵,
- Une proposition d'inventaire et de classification des différentes valeurs illocutoires que peut recevoir une énonciation quelconque, cinq grandes classes sont ainsi distinguées :
 1. Les verdictifs ou actes « judiciaires » (comme « acquitter », « condamner », « décréter » ...)
 2. Les exercitifs formulant un jugement favorable ou non, sur une conduite préconisée (comme « ordonner », « exhorter », « pardonner » ...)
 3. Les promissifs (ou commissifs) qui visent à obliger le locuteur à adopter une certaine conduite (« promettre », « garantir », « jurer de » ...)
 4. Les comportatifs qui expriment une attitude du locuteur envers la conduite antérieure ou imminente de quelqu'un (« s'excuser », « remercier », « déplorer », « critiquer », « maudire » ...)
 5. Les expositifs enfin qui sont utilisés pour exposer une idée, conduire une argumentation, clarifier l'emploi des mots... (« affirmer », « nier », « objecter », « concéder », « expliquer » ...)

¹⁴ Par opposition à constatatif (état), un énoncé performatif utilise un ou des verbes d'action.

¹⁵ Par exemple, quand l'enseignant dit « *alors aujourd'hui nous sommes quel jour ?* », il effectue un acte locutoire dans la mesure où il combine des sons et des mots, auxquels vient s'associer un certain contenu sémantique (identifiable au contenu propositionnel). Il effectue aussi un acte illocutoire de question dans la mesure où cette suite a pour but avoué d'obtenir du destinataire une certaine information. Il effectue enfin un acte perlocutoire si cette énonciation sert des fins plus lointaines et cachées, comme embarrasser l'interlocuteur, ou lui manifester de l'intérêt.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

Par ailleurs, nous pouvons dire que l'apport des courants sociologiques interactionnistes a permis d'enrichir ces travaux grâce à la prise en compte des situations de communication et par l'intérêt accordé aux données authentiques.

Important

Il faut faire attention de distinguer la valeur hors-contexte d'un acte de sa valeur interactive (illocutoire). Ex : « Il est huit heures ».

Hors contexte, il s'agit d'une assertion à valeur informative.

En contexte, il peut indiquer suivant la situation et les participants :

- Une requête indirecte « Mets la télé pour qu'on regarde le J.T »
- Un rappel « Tu m'avais dit que tu devais téléphoner à X à huit heures »
- Un reproche « J'ai faim et il n'y a rien de prêt »
- Une demande d'opinion « Comment se fait-il que X ne soit pas encore arrivé ? »
- etc...



Application 7 : Acte de langage

L'*acte de langage* (parfois dénommé *acte de parole* ou *acte de discours*) est une des notions essentielles de la pragmatique linguistique. Sa théorisation est surtout le fait du philosophe Austin (1970), prolongée par Searle (1972). C'est la plus petite unité réalisant par le langage une action (ordre, requête, assertion, promesse...) destinée à modifier la situation des interlocuteurs. Le coénonciateur ne peut l'interpréter que s'il reconnaît le caractère intentionnel de l'acte de l'énonciateur.

Tout *acte de langage* s'inscrit ainsi dans un cadre institutionnel qui définit un ensemble de droits et d'obligations pour ses participants. Il doit satisfaire un certain nombre de « conditions d'emploi » qui sont autant de « conditions de réussite » qui le rendent approprié au contexte. Searle a proposé une typologie de ces conditions ; elles portent sur les circonstances et le statut des participants de l'*acte de langage*, leurs intentions, les effets qu'il est censé provoquer. Ainsi, pour promettre à quelqu'un faut-il être sincère, s'adresser à un coénonciateur intéressé à la réalisation de cette promesse, ne pas promettre d'accomplir quelque chose d'impossible ou dont l'accomplissement va de soi, etc.

On distingue dans un *acte de langage* deux composants : son *contenu propositionnel* et sa *force illocutoire*. « Paul vient-il ? » et « Paul vient » ont le même contenu propositionnel, mais pas la même force illocutoire, le premier étant une question, le second une assertion. La force illocutoire peut être marquée explicitement par un verbe (« Je te promets de venir », « J'affirme qu'il pleut ») ou par la modalité de la phrase (« Viens-tu ? » est une question), mais elle est souvent reconnue grâce au contexte. En effet, pour Austin, en produisant un *acte de langage* on accomplit en fait trois actes simultanément : un acte *locutoire* (on produit une séquence de sons ayant une organisation syntaxique et référant à quelque chose) ; un acte *illocutoire* (on accomplit dans sa parole même une action qui modifie les relations entre les interactants : asserter, promettre...) ; un acte *perlocutoire* (on peut accomplir un acte illocutoire pour réaliser des actions très variées : une question peut être destinée à flatter le coénonciateur, à montrer que l'on est modeste, à embarrasser un tiers, etc.). Alors que l'acte *illocutoire* est de nature linguistique, qu'il est attaché à la profération d'une certaine formule, l'acte *perlocutoire* échappe au domaine de la langue.

Il existe des *actes de langage indirects* : adressé à un buraliste, l'énoncé « Avez-vous des Gitanes ? » est littéralement une question et indirectement une requête destinée à obtenir des cigarettes.

Dans une analyse hiérarchique des unités d'une interaction conversationnelle, l'*acte de langage* apparaît comme le constituant le plus petit : une intervention comme « Lave l'assiette ; elle est sale » comporte ainsi deux *actes de langage*. Mais la délimitation de ces *actes de langage* pose beaucoup de problèmes : ils peuvent correspondre à des unités plus petites que la phrase et ne peuvent être identifiés qu'en contexte.

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

A la lumière de ce qui précède, proposez 3 actes de langage en précisant leurs valeurs illocutoires et perlocutoires :

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....

4. L'approche linguistique

On peut considérer que, petit à petit, la linguistique a élargi son champ d'intérêt au-delà du mot et de la phrase pour s'intéresser au discours et aux interactions et cela l'a amenée à s'intéresser aux usages du langage et donc à prendre en considération des problèmes extralinguistiques d'ordre psychologique, sociologique, etc...

On peut donc dire que les approches linguistiques des interactions sont celles qui se concentrent plus spécifiquement sur le contenu verbal davantage que les autres approches, mais en intégrant les éléments extérieurs indispensables pour comprendre et analyser ce matériel.

Nous pouvons citer dans ce sens les travaux de la linguistique fonctionnelle systémique de Halliday (qui considère la langue comme un système sémiotique à travers trois métafonctions : idéationnelle, interpersonnelle, et textuelle)¹⁶, le modèle « intégrative » d'Edmondson (1981)¹⁷ et le modèle fonctionnel de l'école de Birmingham¹⁸, et en particulier les notions d'usage et de contexte.

¹⁶ **Idéationnelle** : la langue est la représentation du processus et des choses qui existent dans le monde subjectif et objectif, exprimée dans la catégorie de langue par la transitivité, la polarité et la voix. **Interpersonnelle** : la langue est une manière de réaliser des activités entre membres du groupe social, elle reflète sans doute la relation interpersonnelle. Les catégories manifestant cette métafonction sont le mode, la modalité, l'évaluation, etc. **Textuelle** : les deux métafonctions susmentionnées seront enfin réalisées par le biais du texte. Cette fonction lie la langue au contexte, ce qui permet au locuteur de produire le sens qui ne correspond qu'au contexte.

¹⁷ Dans cette approche, l'unité la plus fondamentale de la structure interactionnelle est un échange, dans lequel les agents interactifs co-construisent ensemble un résultat par le biais de mouvements individuels. Les termes « Move » et « Exchange » sont basés sur les travaux de Goffman (1981). Par exemple, un acte de parole de demande qui initie une interaction peut être soit satisfait soit rejeté, en termes courants. Seul le mouvement « accomplissant » constitue une satisfaction de la demande initiale, alors qu'un mouvement rejetant peut lui-même devoir être accompli par le locuteur faisant la demande originale avant qu'un résultat interactionnel ne soit atteint.

¹⁸ **L'École de Birmingham** est un courant de pensée initié par un groupe d'intellectuels issus de la classe ouvrière à partir des années 1960. Selon eux, les groupes sociaux considérés non plus simplement comme des consommateurs, mais comme des producteurs potentiels de nouvelles valeurs et de langages culturels. À partir de là, ils ont développé, pour observer ces phénomènes, des méthodes d'enquête tournées vers l'ethnographie, l'histoire sociale, l'économie, la sociologie, la linguistique...

Les notions d'usage et de contexte

Les pratiques langagières dépendent en grande partie de conventions sociales implicites qui sont respectées par les participants et celles-ci varient selon le contexte de situation (participants, lieu, temps, objectif) sur lequel nous reviendrons plus en détail dans le second chapitre. Le contexte de situation ou situation de départ (au moment où commence une interaction entre des participants) permet d'anticiper dans une certaine mesure une partie des choix qui seront faits par les locuteurs (choix des appellatifs - tu ou vous -, choix de vocabulaire et de niveau de langue, éléments attendus dans la conversation, séquentialisation). Inversement, l'analyse des indices de contextualisation dans une conversation enregistrée peut permettre au linguiste de reconstituer des éléments du contexte dont il ne disposait pas au départ (nature de la relation entre les participants, lieu

Nous allons retenir dans notre cours deux modèles d'analyse : le modèle présenté par les chercheurs de l'école de Genève (Roulet et al.), et celui proposé par C. Kerbrat-Orecchioni, qui se résument ainsi :

4.1 L'analyse en rang de l'école de Genève

Les linguistes de l'université de Genève (Suisse) proposent un modèle pouvant être considéré comme un exemple prototypique du modèle du type analyse du discours et qui se base sur différents courants de recherche : celui de Bakhtine, d'Austin, Searle, Goffman et Schegloff, intégrant ainsi toutes les dimensions de l'interaction (linguistique, discursive, psychologique, sociologique...). Leur modèle conçoit l'interaction comme une structure constituée d'unités hiérarchiques où l'analyse de ses composantes (discursives et conversationnelles) permettra d'établir des rapports hiérarchiques et fonctionnels entre celles-ci. De leur côté, Roulet¹⁹ et Moeschler²⁰ présentent un modèle à cinq rangs : deux rangs d'unités monologiques (l'acte du langage et l'intervention) et trois rangs d'unités dialogales (l'échange, la séquence et l'incursion) :

- **L'acte de langage** : Il constitue l'action verbale minimale effectuée par un locuteur. Selon les philosophes du langage, il est avant tout un acte de parole, qui peut marquer en analyse conversationnelle une intention et une volonté de communiquer de la part d'un locuteur en contexte. Donc, l'acte de langage renvoie à un but communicatif ou illocutoire, et de ce fait, il est soit directeur (but), soit subordonné (argumentation). J. Moeschler (1990) définit l'acte de langage comme : « *une unité de discours et la différence entre fonction*

¹⁹ **Eddy Roulet** (1939-) Linguiste. Chargé de cours au Centre de linguistique appliquée à l'Université de Neuchâtel (en 1974). - Spécialiste des relations entre les théories linguistiques et la pédagogie des langues.

²⁰ **Jacques Moeschler** (1954-), est un linguiste suisse, enseignant, chercheur et écrivain. Adepte de la théorie de la pertinence, il enseigne la sémantique formelle et la pragmatique linguistique et approfondit ces disciplines comme chercheur sur la référence temporelle, les temps verbaux, les connecteurs pragmatiques, la causalité, les mots logiques et l'argumentation.

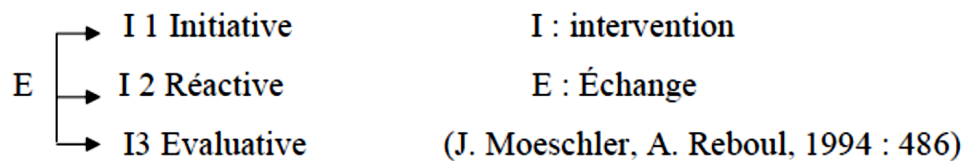
CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

interactive et fonction illocutionnaire montre qu'on ne peut associer l'unité du discours acte de langage à l'unité de communication acte de langage de la théorie des actes de langage ».

- **L'intervention** : est considérée comme produite par un seul locuteur et se définit comme la plus grande unité monologique du dialogue et le seul constituant de l'échange et qui se divise en intervention monologique (formée d'un ou plusieurs actes de langage produits par un même locuteur), et dialogale (formée d'une intervention principale et d'un échange subordonné).

Par ailleurs, le nombre des interventions varie selon la nature de l'échange « *les interventions se distinguent selon leur fonction au sein de l'échange : "l'intervention initiative" ouvre un échange, "l'intervention réactive" enchaîne sur une intervention précédente ; nombre d'entre elles assument une double fonction réactive et initiative* » (Traverso, 2011 : 36)

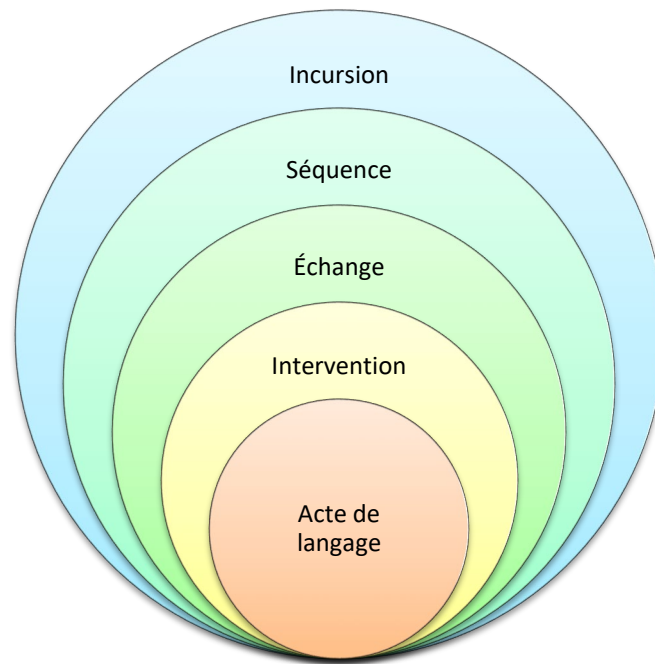
- **L'échange** : constitué au minimum de deux interventions produites par deux locuteurs différents, l'échange représente la plus petite unité dialogale. L'échange est considéré comme l'unité fondamentale de l'interaction, sa structure peut être représentée comme suit :



- **La séquence** : considérée comme « *une unité composée d'un ou de plusieurs échanges liés thématiquement et/ou pragmatiquement. Elle a pour l'analyse d'épineux problèmes de délimitation. Elle est liée à la progression des thèmes et à l'enchaînement des actions dans l'interaction* » (idem : 38)

- **L'incursion** : unité de rang supérieur, elle est constituée d'une ou plusieurs transactions et qui renvoie aux moments de rencontre et de séparation de deux locuteurs. Donc, une incursion cerne un échange d'ouverture du dialogue, les suites d'échanges, et l'échange de clôture du dialogue. Les formules d'ouverture et de clôture sont des échanges confirmatifs, leur fonction se résume dans l'existence de certaines relations sociales entre les interlocuteurs.





Schématisation du modèle de l'école de Genève

4.2 Le modèle en rang de C. Kerbrat-Orecchioni

C. Kerbrat Orecchioni présente un modèle d'analyse à cinq rangs : l'interaction, la séquence, l'échange, l'intervention, et l'acte de langage. Dans son modèle, l'interaction correspond à l'incursion dans le modèle genevois.

- **L'interaction** : considérée comme une unité ultime d'analyse, l'interaction est constituée d'unités de rang inférieur, mais en principe non constituantes. En effet, pour Kerbrat-Orecchioni, l'interaction elle « *est une unité communicative qui présente une évidente continuité interne (continuité du groupe des participants, du cadre spatio-temporel, ainsi que des thèmes abordés), alors qu'elle rompt avec ce qui la précède et la suit* » (1996 : 36)

C. kerbrat-Orecchioni propose quatre critères pour délimiter cette unité : le schéma participationnel (conversation ou consultation médicale par exemple), l'unité de temps et de lieu, le critère thématique, l'ouverture et la clôture de l'interaction.

- **La séquence** : C'est un bloc constitué d'un certain nombre de tours reliés par un fort degré de cohérence sémantique (même thème, même sujet) ou pragmatique (même tâche).

Les séquences d'ouverture et de clôture ont un but pragmatique (entamer la conversation, y mettre fin) et sont très ritualisées à la différence des séquences du corps de l'interaction, qui sont plutôt organisées sur des bases thématiques.

Le corps de l'interaction se découpe en un nombre indéfini de séquences de longueur variable suivant le type d'interaction. À l'intérieur de ces séquences, on peut opérer des subdivisions qu'on appelle des échanges.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

- **L'échange** : vu comme « *la plus petite unité dialogale* » (Kerbrat- Orecchioni, 1996 : 37), l'échange est considéré comme la base de toute interaction et la base de tout dialogue.

Il commence par une intervention initiative du premier locuteur qui impose des contraintes sur l'intervention réactive que doit produire le second locuteur. Par exemple, une question appelle une réponse.

Le minimum pour pouvoir parler d'un échange, c'est d'avoir deux énoncés produits par deux locuteurs différents : une demande d'information et la réponse, un échange de salutations...

Kerbrat-Orecchioni souligne à propos de la difficulté de connaître tous les types d'échanges conversationnels « ... *on est pourtant encore très loin de disposer d'une description, et même d'une liste un tant soit peu complète, de tous les types d'échanges à partir desquels sont construites toutes les conversations.* » (1998 : 224).

Locuteur 1 - *C'est toi qui as téléphoné hier soir ?*
Locuteur 2 - *Non. D'ailleurs hier je ne me suis pas servi du téléphone.*

Pour définir l'échange, les conversationnalistes mettent tantôt l'accent sur l'alternance des tours de parole, tantôt sur la cohérence pragmatique ou le regroupement des interventions. Ainsi, dans l'exemple précédent, l'addition de l'intervention du Locuteur 1 - *Tiens, c'est curieux!*

Locuteur 1 - *C'est toi qui as téléphoné hier soir ?*
Locuteur 2 - *Non. D'ailleurs hier je ne me suis pas servi du téléphone.*
Locuteur 1 - *Tiens, c'est curieux!*

pourrait donner lieu à des analyses distinctes : l'intervention serait considérée comme constitutive d'un seul échange, ou bien ces trois interventions seraient analysées comme formant deux échanges. L'intervention du Locuteur 2 participerait en ce cas de chacun des deux échanges (structure ternaire : question/réponse/évaluation).



CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME

- **L'intervention** : considérée comme la plus grande unité monologique, « *elle est produite par un seul et même locuteur : c'est la contribution d'un locuteur particulier à un échange particulier* » (Kerbrat-Orecchioni, 1996 : 37). Celle-ci peut être initiative ou réactive ou dans certains cas les deux à la fois.

Par ailleurs, Kerbrat-Orecchioni insiste sur la distinction entre le tour de parole et l'intervention où celle-ci ne se définit que par rapport à l'échange et plus précisément « *comme la contribution d'un locuteur particulier à un échange particulier* » (1998 : 225)

Remarque

Il arrive fréquemment qu'un tour de parole comporte une intervention réactive à l'échange précédent et une intervention initiative à l'échange suivant. Ex :

1- A : salut !

} échanges de salutations

2- B : salut !

3- A : ça va ?

} échanges de salutations complémentaires

4- B : ça va

et toi ?

} question/réponse

5- A : Ça peut aller

Qu'est-ce que tu fais là ?

} question/réponse

6- B : Je cherche un cadeau pour ma sœur

- **L'acte de langage** : Il est présenté comme : « *l'unité minimale de la grammaire conversationnelle. L'acte de langage est aussi l'unité la plus familière aux linguistes. Puisqu'ils ont depuis un certain temps déjà adopté cette notion. Née comme on sait dans le champ de la philosophie analytique.* » (Kerbrat-Orecchioni, 1998, 229-230). C'est l'action verbale minimale effectuée par un locuteur : requête, reproche, assertion, etc...

Il faut faire attention de distinguer la valeur hors-contexte d'un acte de sa valeur interactive (illocutoire).

Ex : « Il est huit heures ».

Hors contexte, il s'agit d'une assertion à valeur informative.

En contexte, il peut indiquer suivant la situation et les participants :

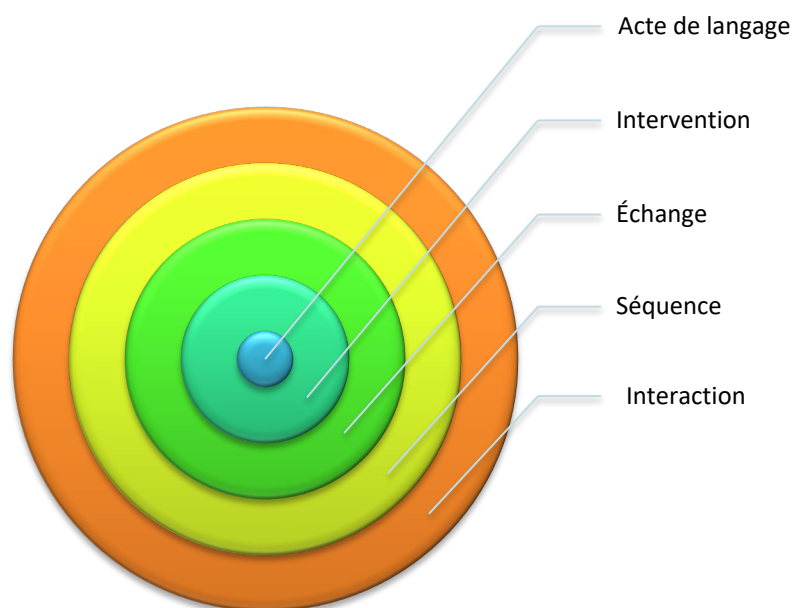
- Une requête indirecte (= « Mets la télé pour qu'on regarde le J.T »)

- Un rappel (= « Tu m'avais dit que tu devais téléphoner à X à huit heures »)

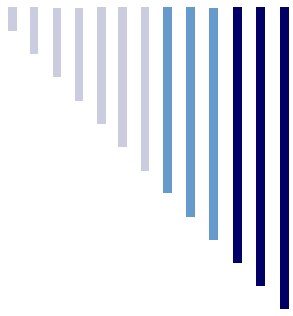
- Un reproche (= « J'ai faim et il n'y a rien de prêt »)

- etc.

CHAPITRE 1 : LE CHAMP DISCIPLINAIRE DE L'INTERACTIONNISME



Schématisme du modèle de C. Kerbrat-Orecchioni



Chapitre 2:



COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Plan du chapitre

1. Caractéristiques des interactions verbales
 - 1.1 Caractère « naturel » de l'interaction verbale
 - 1.2 Rendre compte de l'usage effectif du langage en interaction
2. Structure des interactions verbales
 - 2.1 Face, territoire et actes : la politesse et l'ordre rituel de l'interaction
 - 2.2 Dimensions organisationnelles des interactions
 - 2.3 Relation interpersonnelle et négociation des places
3. La conversation familière et l'interaction dans les commerces
 - 3.1 Places dans la typologie
 - 3.2 Déroulement ou Script

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

1. Caractéristiques des interactions verbales

Dans le cas des interactions verbales, le contenu de l'énoncé va dépendre d'un élément très important : la présence en face à face de deux ou plusieurs personnes. Il en découle deux points importants :

a) L'énoncé est une construction à deux, trois, ou plusieurs qui implique un effort conjoint, une coopération entre les participants et le respect de règles implicites. Par exemple, si l'un dit « Bonjour », l'autre est censé dire « Bonjour » en retour, si on reçoit un cadeau, on remercie, etc... Une partie au moins des interactions est prévisible à l'intérieur d'une culture donnée.

b) L'énoncé dépend de l'influence mutuelle des participants l'un sur l'autre, ce sont leurs réactions tour à tour qui font évoluer l'interaction/la conversation dans une direction plutôt que dans une autre. Si on prend par exemple le cas de quelqu'un qui s'excuse d'arriver en retard, la suite des échanges ne sera pas la même suivant que l'excuse est acceptée ou rejetée. Dans le premier cas, on va rapidement passer à autre chose, dans le second, l'échange « réparateur » va se prolonger si l'offenseur réitère ses excuses ou alors il va dégénérer en « accrochage » s'il considère par exemple qu'il s'est déjà suffisamment excusé et que le partenaire conversationnel « exagère ».

La dynamique des interactions verbales est donc tout à fait différente de la manière dont se construisent les situations de parole qui sont des monologues (discours en tous genres, présentation du JT, récitations, etc...) et à plus forte raison de la façon dont se construisent les discours écrits. Une conséquence directe sur les méthodes de travail est la nécessité de partir de situations authentiques (enregistrées ou filmées) pour développer la réflexion.

L'interaction, on le voit, c'est ce qui se passe entre les participants. Pour comprendre comment elle se construit, ce n'est donc pas seulement l'information contenue dans les messages qui est importante (ce qu'on appelle la « fonction référentielle » du langage), mais aussi et surtout l'aspect interpersonnel de la langue. On ne s'intéresse donc pas qu'à la compétence linguistique des participants, on prend en compte de leur compétence communicative. Or la compétence communicative inclut des éléments extralinguistiques comme les valeurs culturelles : en d'autres termes, savoir ce qui peut être dit ou non, comment, à qui, dans quelles circonstances, etc... Ces considérations amènent à se tourner vers les apports d'autres disciplines telles que la psychologie, la sociologie et l'ethnologie.

1.1 Caractère « naturel » de l'interaction verbale

L'interaction humaine en face à face, dont la conversation est le prototype, est peut-être la manifestation la plus naturelle du langage, en même temps que la condition de son acquisition.

Dans l'interaction, l'interprétation et la production langagière s'intègrent dans l'élaboration verbale progressive : chaque participant réagit à la manifestation du locuteur précédent, ce qu'il a dit ou montré, et sa réaction langagière révèle

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

jusqu'à un certain point tout au moins l'interprétation qu'il a construite de cette manifestation (Kerbrat-Orecchioni, 2009 : 79 *sq*) :

- (1) A. — Tu sais l'heure qu'il est ?
B. — Minuit et quart.
A. — Je voulais dire : tu pourrais pas baisser le son, s'il te plaît ?



La réaction de A au troisième tour vise à corriger l'interprétation par B du premier tour de parole, interprétation *élicitée*¹ par la réponse de B.

1.2 Rendre compte de l'usage effectif du langage en interaction

La pragmatique linguistique contemporaine a été influencée par le tournant hypothético-déductif induit par l'œuvre de N. Chomsky. Elle l'a également été en réaction à ses hypothèses, dans la ligne ouverte par Dell Hymes, et la notion de *compétence de communication* : savoir distinguer une phrase grammaticale d'une phrase agrammaticale, disposer de jugements linguistiques (synonymie, etc.), ne rend pas compte du savoir-faire langagier empirique dont les personnes font preuve dans l'usage de la langue. Pour documenter ce savoir-faire empirique, tout autant que pour décrire la langue effectivement parlée ou écrite, il convient de partir de l'observation de données authentiques (Blanche-Benveniste & al., 1990).

a. Coopération, négociabilité et réciprocité

Trois principes pragmatiques peuvent s'appliquer au modèle de systémique interactionnel afin d'expliquer de façon précise les règles qui sous-tendent les échanges entre locuteurs. Ces principes peuvent être regroupés sous le postulat du sociologue Max Weber² sur l'action sociale :

« [Une action sociale est] une action qui, d'après le sens que lui donnent celui ou ceux qui agissent, renvoie au comportement d'autres personnes et qui s'oriente dans son déroulement selon cette référence » (Wittgenstein, 1986 : 23)

Nonobstant le fait que ce postulat ait été rédigé dans la première moitié du dix-neuvième siècle, il garde encore aujourd'hui un sens fondateur qu'il est possible d'adopter afin d'explicitier la démarche.

De fait, l'acte de communication dans la conversation constitue alors un acte social et le système interactionnel lui-même s'inscrit dans ce processus d'action sociale. Ce processus permet en outre aux interactants de maintenir un échange d'informations et de communication et de construire une relation. Dans cette optique, le linguiste Klaus Foppa émet l'hypothèse suivante :

¹ En linguistique, l'élicitation est l'incitation d'un locuteur à un autre à statuer sur différentes hypothèses, c'est-à-dire à introduire chez lui le recours à sa compétence/performance. On recourt à des stratégies pour connaître la réaction des locuteurs.

² **Max Weber**, Économiste, sociologue et philosophe allemand (1864-1920) fait partie des fondateurs de la sociologie moderne, qui analyse le mode de fonctionnement et la finalité de la société industrielle. Son œuvre maîtresse, l'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme, rayonne depuis un siècle sur l'histoire des idées.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

« En règle générale, on sait à peu près ce qu'on veut dire quand on commence à parler. Même si l'intention n'est pas claire, ce que nous voulons dire doit être formulé de manière telle qu'on puisse constater si ce qu'on dit effectivement correspond à ce qu'on voulait dire 'vraiment'. Si ce n'est pas le cas, on corrige ». (1984 : 105).

Cette disposition à l'autocorrection qu'observe Foppa est motivée par le caractère intentionnel de l'énoncé formulé par un locuteur L1, dans un contexte déterminé ; pour L2, cet énoncé est un *interpretandum*. D'après Bange, « cette interprétation de B, qui reste le plus souvent implicite dans la réponse qu'il donne à A, est en réalité une offre d'interprétation adressée au locuteur A qui l'examine pour voir si elle est une interprétation acceptable pour lui de son énonciation initiale » (1992 : 105). Nous pouvons en conclure que L1 et de L2, dans un désir de communication, appliquent le principe de coopération afin d'assurer la maintenance du système interactionnel.

Coopération

Le principe de coopération a été formulé par le philosophe Henry Paul Grice³. S'intéressant spécifiquement aux échanges langagiers, celui-ci admet que chaque participant reconnaît la conversation comme action tendant vers différents buts, et que pour ce faire, il est prêt à assurer son maintien. Ce principe de coopération correspond de façon analogique à l'homéostasie⁴ du système interactionnel, garanti notamment par la rétroaction négative (que l'on retrouve de façon très nette dans la proposition de Foppa). Grice formule son affirmation de la manière suivante :

« Nos échanges de parole ne se réduisent pas normalement à une suite de remarques décousues et ils ne seraient pas rationnels, si tel était le cas. Ils sont de manière caractéristique, jusqu'à un certain point au moins, le résultat d'efforts de coopération ; et chaque participant reconnaît jusqu'à un certain point dans ces échanges un but commun ou (...) au moins une direction acceptée réciproquement. Ce but ou cette direction peuvent être fixés dès le départ, ou bien ils peuvent apparaître au cours de l'échange ; ils peuvent être relativement bien définis ou assez vagues pour laisser une latitude considérable aux participants » (Grice, 1979 : 60).

Selon Henry Paul Grice, les conversations sont donc maintenues par le fait que les interlocuteurs ont conscience de leurs buts. Le système interactionnel peut uniquement se maintenir en homéostasie si les interlocuteurs prennent conscience des buts directs ou indirects du système. Grice poursuit en définissant les trois hypothèses permettant de sous-tendre le principe de coopération :

- les interlocuteurs ont un but commun immédiat ;

³ Paul Grice (1913- 1988) est un philosophe du langage et linguiste britannique. Il a introduit la notion de maximes conversationnelles ou lois du discours dans la théorie pragmatique, ainsi que la notion d'implicature conversationnelle.

⁴ Homéostasie, Stabilisation, réglage chez les organismes vivants, de certaines caractéristiques physiologiques (pression artérielle, température, etc.).

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

- les contributions des participants doivent être adéquates les unes aux autres et dépendre les unes des autres ;

- il existe une sorte d'accord pour poursuivre l'interaction et y mettre fin.

Grâce à ces hypothèses, nous sommes capables de mesurer l'importance du principe de coopération pour l'homéostasie du système interactionnel, puisqu'il permet d'harmoniser lesdits buts, mais également de rythmer le déroulement des interactions. Par ailleurs, si Grice estime que le principe de coopération peut mettre fin à la conversation, nous estimons que ce même principe peut également l'initier.

Négociabilité

Le principe de coopération permet d'arborer un autre principe. Pour Pierre Bange⁵, celui-ci permet aux interlocuteurs de coordonner leurs productions pragmatiques pour tendre vers le ou les buts de l'échange conversationnel. Bange explique que cette coordination est envisagée comme une négociation : « *cette négociation est en général automatique et tacite. Mais elle peut être thématisée. Toute activité qui doit être coordonnée doit donc être en ce sens négociée* ». Cette négociation peut être réalisée à travers une séquence de trois étapes :

- Le locuteur L2 accepte ou refuse la proposition ;

- Si L2 accepte, L1 ratifie cette acceptation.

Werner Kallmeyer développe à ce titre un modèle de négociabilité de l'interaction au sein du système interactionnel : en effet, selon les différentes influences contextuelles, les interactants disposent d'une marge de manœuvre particulière et ont tendance à négocier la relation par des comportements conversationnels précis (tutoiement ou vouvoiement, rapprochement tactile, etc.) : ces comportements peuvent modifier ou non l'homéostasie du système. Kallmeyer met en relief les notions permettant d'asseoir théoriquement le principe de négociabilité de la conversation en se référant à un modèle capable de définir tout système interactionnel.

Hypothèse 1 :	<i>Tout est produit hic et nunc dans une conversation : rien n'est prédéterminé¹, que ce soit l'ordre ou la signification de l'évènement²</i>
Hypothèse 2 :	<i>Toute interaction est réciproque : tout est défini au fur et à mesure par les participants qui mettent en commun leurs différents éléments contextuels.</i>
Hypothèse 3 :	<i>Dans toute interaction, l'activité momentanée est contextualisée et intégrée dans une macrostructure qui reste encore à réaliser.</i>
Hypothèse 4 :	<i>Une conversation se structure pas à pas et génère un ordre interne précis : les orientations des interactants forment un ordre précis.</i>
Hypothèse 5 :	<i>Toute interaction se structure à différents niveaux : constitution des identités et relations sociales, modalités d'interaction, coopération.</i>
Hypothèse 6 :	<i>Toute interaction stipule l'application de formules routinisées pour faciliter sa mise en marche ainsi que son déroulement et sa clôture.</i>

Tableau des hypothèses du principe de négociabilité de Kallmeyer

⁵ Pierre Bange, (1930-2021), auteur de plusieurs ouvrages dont « L'apprentissage d'une langue étrangère » (2005) ; « La philosophie du langage » (2014).

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Réciprocité

Si les interactants coopèrent et négocient à l'intérieur d'un système interactionnel, ces deux actions sont rendues possibles par un troisième principe, celui de la réciprocité. Ce principe est incarné par les travaux du philosophe analytique David Kellogg Lewis, qui affirme que *« le résultat de chaque action d'un participant dépend des actions que les autres décident d'effectuer. Ainsi, dans ses décisions, chaque individu doit s'orienter selon les décisions qu'il attend des autres »* (1969 : 106).

Même s'ils datent du milieu du vingtième siècle, les travaux de Lewis gardent une résonance particulière pour la pragma-linguistique et permettent de délimiter les principes essentiels permettant de comprendre les mécanismes des systèmes interactionnels. Lewis établit notamment une série de typifications réciproques que les locuteurs L1 et L2 produiront l'un envers l'autre.

Par ailleurs, David Kellogg Lewis analyse cette réciprocité des perspectives de la façon suivante : *« Si je connais la manière dont tu juges les circonstances qui peuvent déterminer quels effets vont avoir les actions qui sont à ta disposition, et si je connais tes préférences parmi ces effets possibles puis, si je sais enfin que tu disposes d'un minimum de rationalité, je peux faire une réplification de tes réflexions pratiques et arriver à savoir ce que tu vas probablement faire pour que je puisse moi-même agir de façon appropriée (...) »*.

Un des facteurs qui déterminent les effets possibles des actions qui sont à ta disposition est mon action. Si je veux arriver à savoir ce que tu vas faire en faisant une réplification de tes réflexions pratiques, je dois parvenir à savoir quelle action tu attends de moi ». (1969 : 107).

Cependant, si la démarche de Lewis permet d'obtenir une visibilité claire au sujet des différentes étapes de l'analyse réciproque en pragmatique, elle évoque également une conception parfois méfiante de la conversation, en attribuant à l'observation et à l'analyse un rôle prééminent par rapport à la spontanéité de l'action et de l'interaction entre les interlocuteurs. Les interlocuteurs n'ont pas toujours conscience des mécanismes décrits par Lewis, et vivent pour la plupart toute interaction conversationnelle comme une situation « naturelle » et « spontanée », et non une mise en abyme pragmatique. De plus, nous pouvons constater que la pragmatique de Lewis, tout comme les théories de la communication élaborées par l'école de Palo Alto, arbore une nette tendance à se concentrer sur les relations entre interactants, en omettant notamment le contexte conversationnel. Pourtant, les hypothèses de Lewis, tout comme les principes de Grice et de Kallmeyer, peuvent être étendus à l'ensemble du système conversationnel, afin d'en expliquer les dysfonctionnements.

b. Rôles et natures des interactants

Les interactants constituent eux-mêmes une part du contexte et représentent des éléments importants du système conversationnel. On sait immédiatement que deux interlocuteurs parlent, qu'ils communiquent, qu'ils s'échangent des

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

messages, alors que la communication entre deux paramètres contextuels (espace et temps, par exemple) apparaît plus confidentielle. Pour l'analyse conversationnelle, la capacité d'interaction des individus définit les rôles des interactants au sein du système interactionnel :

« Pour qu'il y ait échange communicatif, il ne suffit pas que deux locuteurs (ou plus) parlent alternativement ; encore faut-il qu'ils se parlent, c'est-à-dire qu'ils soient tous deux 'engagés' dans l'échange, et qu'ils produisent des signes de cet engagement mutuel, en recourant à divers procédés de validation interlocutoire ». (Kerbrat-Orecchioni, 1996 : 4-5).

Si nous examinons cette définition de l'interaction, nous constatons que les locuteurs ne sont pas au centre de la démarche scientifique ; bien plus, c'est l'interaction entre eux qui suscite l'intérêt et l'analyse, afin de pouvoir comprendre les motifs et les différentes incarnations de la communication au sein d'un système interactionnel.

L'importance des interlocuteurs réside dans leur échange, qui constitue l'une des clés pour la compréhension d'une conversation. À ce titre, Mikhaïl Bakhtine estime que *« la véritable substance de la langue n'est pas constituée par un système abstrait de formes linguistiques ni par l'énonciation-monologue isolée, ni par l'acte psychophysiologique de sa production, mais par le phénomène social de l'interaction verbale, réalisée à travers l'énonciation et les énonciations »* (1977 : 136). En d'autres termes, si nous reprenons l'idée du système interactionnel, la langue est l'outil de communication qui permet l'interaction entre deux individus, et ces derniers jouent plusieurs rôles à l'intérieur de ce *« ballet »* interactif. D'après Catherine Kerbrat-Orecchioni, la langue, dans sa capacité de parole, implique trois formes distinctes de communication conversationnelle, qui permettront de conditionner précisément les rôles des interactants :

- l'allocation, soit l'existence d'un destinataire physiquement distinct du locuteur
- l'interlocution, soit un échange linguistique, en ce que la situation la plus commune d'échange linguistique est celle où la parole circule et s'échange et où permutent en permanence les rôles d'émetteur et de récepteur ;
- l'interaction, soit l'exercice par les différents participants d'un réseau d'influences mutuelles sur eux-mêmes, tout au long du déroulement d'un échange communicatif quelconque.

Comme nous pouvons d'ores et déjà le remarquer, Kerbrat-Orecchioni utilise les termes d'émetteur et de récepteur afin de spécifier les deux rôles principaux qui caractérisent les participants du système interactionnel. Au sein de l'interaction, chaque locuteur va occuper une fonction précise parmi deux fonctions disponibles, chaque fonction disposant d'outils afin de maintenir l'homéostasie du système interactionnel :

- la fonction d'émetteur, qui *« doit signaler qu'il parle à quelqu'un (...) [et] maintenir son attention par des sortes de captateurs »* appelés *phatiques* ;

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

- la fonction de récepteur, qui « *doit lui aussi produire certains signaux, visant à confirmer au locuteur qu'il est bien branché sur le circuit communicatif* », soit des *régulateurs*.

Il est important de signaler que les activités phatique et régulatrice sont solidaires dans la synchronisation interactionnelle. En général, l'analyse de la conversation a coutume d'affirmer deux postulats : il n'y a qu'un seul émetteur, sauf en cas de chevauchement de parole (lorsque deux locuteurs monopolisent la parole en même temps), mais il peut y avoir plusieurs récepteurs. En marge des deux fonctions essentielles de la conversation, les interactants peuvent adopter de nouveaux rôles qui découlent de la fonction de récepteur.



Tableau des subdivisions du rôle de récepteur

Si les participants ratifiés sont validés par l'émetteur comme étant les principaux destinataires de ses énoncés, tout en admettant que l'émetteur puisse s'adresser directement à un destinataire et de façon plus tacite à un autre, les simples spectateurs ne rentrent pas en interlocution avec l'émetteur. En effet, ceux-ci peuvent être considérés comme des individus en surplus, qui participent indirectement à l'échange communicationnel en assistant à la conversation en cours.

Toutefois, ils doivent être induits dans le système interactionnel puisque leur simple présence modifie les caractéristiques du système interactionnel. Sans destinataire direct, il ne peut pas y avoir de conversation *stricto sensu* : ce destinataire direct est avec l'émetteur l'un des participants essentiels du système interactionnel, puisque l'émetteur doit s'adresser à quelqu'un pour qu'une conversation puisse se mettre en place. Cependant, nous devons préciser que les rôles des interactants sont en constante permutation : outre certaines situations bien particulières, la nature même de l'échange conversationnel permet aux interlocuteurs de changer de rôle aussi souvent que possible, et ce jusqu'à la fin du système interactionnel. Autrement dit, un émetteur garde sa fonction jusqu'à la fin de son énonciation, ou bien jusqu'à ce qu'un autre interactant, qui aurait jusque-là rempli un rôle de récepteur, s'empare de la parole pour devenir émetteur à son tour.

Il est essentiel de garder à l'esprit que les interactants sont les vecteurs des influences qu'exercent sur eux les différents éléments contextuels, comme leurs influences socioculturelles ou encore les conditionnements mis en place par le cadre spatio-temporel. Trois caractéristiques principales doivent être prises en compte quant à l'étude des participants :

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

- Leur nombre : la conversation peut s'effectuer en tête à tête, en *trilogue* ou en *polylogue* ;
- Leurs caractéristiques individuelles : âge, sexe, profession, statut social ou hiérarchique, origine culturelle, constantes psychologiques, humeurs, etc. ;
- Les relations mutuelles existant et évoluant entre les participants : degré d'intimité et nature du lien social, familial, professionnel et hiérarchique, lien affectif (sympathie, antipathie, amitié, amour, complicité, etc.).

Chacun de ces trois facteurs joue un rôle déterminant dans le déroulement de la conversation et plus particulièrement le degré de connaissance mutuelle, comme le précise Erving Goffman :

« *Le bavardage amical entre personnes qui viennent de faire connaissance comporte souvent une recherche de gens, de lieux ou d'activités également connus de tous, dont le but n'est pas uniquement de découvrir le statut social de chacun et sa place dans le réseau, mais aussi, dirait-on, de faire en sorte qu'on puisse enfin utiliser des énonciations déceimment anaphoriques. Une fois découverts, intérêts communs et connaissances communes nous donnent quelque chose à quoi faire allusion* » (1986 : 68).

De cette constatation pragmatique, nous pouvons affirmer que l'interaction n'a rien des qualités que semblaient lui attribuer les théories de l'analyse du discours, et que les participants constituent des éléments systémiques essentiels pour le déroulement de la conversation. Si l'on en croit les travaux de Goffman, nous pouvons clairement affirmer que l'un des buts du maintien de l'homéostasie du système interactionnel est l'interaction humaine pour elle-même, pour la construction ou le maintien des relations qui concernent directement l'évolution d'un tissu social permettant à l'individu d'exister et de survivre, notamment selon le principe pragmatique de coopération de Grice. Si les participants ont déjà une histoire commune ou tout du moins des références communes datant d'autres conversations, ils manifestent l'un comme l'autre ces références : « *Chaque participant est tenu de montrer qu'il a gardé fraîchement en mémoire non seulement le nom de son interlocuteur, mais aussi des éléments de sa biographie. Il sera bienvenu de s'enquérir des proches de l'autre, de ses récents voyages, des maladies s'il y en a eu, des changements de carrière et de toutes autres matières témoignant de l'intérêt que le questionneur porte au monde personnel de celui qu'il salue* » (Goffman, 1987 : 13).

Cette connaissance partagée des locuteurs est un élément capital pour comprendre l'évolution de la conversation : certaines références ou plaisanteries ne peuvent être comprises si l'on n'a pas en mémoire l'histoire commune des interactants. Ces éléments communs sont un « *ensemble de savoirs, de croyances et de représentations* » essentiels au déroulement évolutif de la conversation. Cependant, le rôle central des interactants est principalement déterminé par leur statut : ils constituent, d'un point de vue systémique, les réceptacles et les canalisateurs d'une importante somme de faisceaux de conditionnements divers et variés, de par leur vécu, leurs relations et socioculturelles, mais aussi leur

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

humeur du moment et la pression qu'exerce sur eux le contexte du système interactionnel. Ils disposent ainsi de caractéristiques naturelles et culturelles et jouent un rôle au sein du système conversationnel selon ces caractéristiques et le contexte en place. Mais c'est aussi l'interaction entre deux individus, soit entre deux puits de richesse et de différences, qui permet l'homéostasie du système, car l'énonciation sans récepteur ne saurait recouvrir une quelconque pertinence si l'on analyse les phénomènes communicationnels, comme le souligne le linguiste Robert Vion. « *Tout comme la communication n'existe qu'avec la réception, un acte qui ne serait ni adressé, ni identifié, ni accepté resterait un acte nul et non venu. (...) Dans ces conditions, les actes ne sont pas imputables au seul locuteur, mais, étant soumis au partenaire, se présentent comme des actes conjointement effectués, donc 'négociés'. Ce sont, en fait, des inter-actes, des actions conjointes* » (1998 : 192).

Dans une telle optique, toute interaction est le produit d'une relation : énoncés linguistiques, hésitations et sourires deviennent le résultat d'une interaction entre deux entités distinctes, avec pour effet une interaction harmonieuse.

2. Structure des interactions verbales

Une interaction suppose un contact entre deux agents, par ailleurs indépendants, qui entrent temporairement dans un processus d'action conjointe où les activités, langagières et non langagières, de l'un sont coordonnées aux activités de l'autre (Kerbrat-Orecchioni, 2009).

Cette organisation est généralement tacite, mais elle peut donner lieu à diverses réglementations, dans des contextes institutionnalisés, touchant l'alternance et la durée des tours de parole ou la distribution des rôles (les relations débattants-animateurs au cours de débats télévisés, par exemple).

Le comportement des participants à une interaction, outre qu'il est généralement orienté par une certaine finalité communicative, est régi par un *ordre rituel*, mis en évidence par Goffman (1973, 1974). Chacun par ses actions suit une certaine ligne de conduite, lui assurant une image honorable aux yeux de son interlocuteur (la *face*) ; chacun revendique par ailleurs, comme un droit, un espace privé nommé *territoire* par Goffman. Tout au long de l'interaction, les participants accomplissent un véritable *travail de figuration* (*face-work*) pour la protection des faces et territoires, les siens propres et ceux du partenaire d'interaction.

Ainsi, Goffman définit plusieurs procédés susceptibles de réaliser un « *Face Work* » (ou figuration) au cours duquel l'ordre social entravé pourra être rétabli :

- **L'évitement** : éviter les rencontres au cours desquelles la perte de face réciproque ou au moins partielle risque de se manifester ;
- **La réparation** : reconnaître la gravité d'un incident qui se produirait contre les valeurs sociales défendues et tenter d'en réparer les effets² (elle se manifeste par exemple dans les situations d'excuse) ;

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

- **La figuration agressive** : le « *Face Work* » ne constitue plus une tâche à accomplir soi-même, mais une arme devenant une obligation que les autres se doivent d'accomplir ;
- **La figuration coopérative** : chaque interactant fournit des efforts pour le rétablissement de l'ordre : si un locuteur fournit moins d'efforts, le deuxième doit fournir des efforts compensatoires pour rétablir l'harmonie de l'échange.

2.1 Face, territoire et actes : la politesse et l'ordre rituel de l'interaction

Dans l'optique de l'analyse conversationnelle, la politesse semble être « *un ensemble de procédés que le locuteur met en œuvre pour ménager ou valoriser son partenaire d'interaction [et] la norme* » (Kerbrat-Orecchioni, 1996 :60).

Cette affirmation de la politesse en tant que norme conversationnelle nous paraît plutôt universaliste ; en effet, si certains procédés issus des travaux sur la politesse permettent d'expliquer en grande partie les phénomènes relationnels et de situer la politesse comme un moteur de l'interaction verbale, nous supposons que la politesse n'est pas nécessairement un concept universellement normatif, mais qu'il existe plusieurs politesses. En tant que concept fédérateur, la politesse peut être opposée à la notion de comportement politique, grâce à une appréhension différente du système conversationnel.

• *Les faces et la politesse*

Si dans une ville peu familière vous cherchez le chemin vers la gare, et que vous vous renseignez auprès d'un passant, la rationalité coopérative voudrait que vous le lui demandiez le plus simplement possible, sous peine de déclencher des *implicatures*⁶ indésirables, soit :

(1) Où est la gare ?

Le plus souvent cependant on observe des séquences plus longues, comme (2) :

(2) (a) Excusez-moi Madame,

(b) je ne suis pas d'ici (je cherche mon chemin ; je ne connais pas le quartier...);

(c) pourriez-vous me dire où est la gare ?

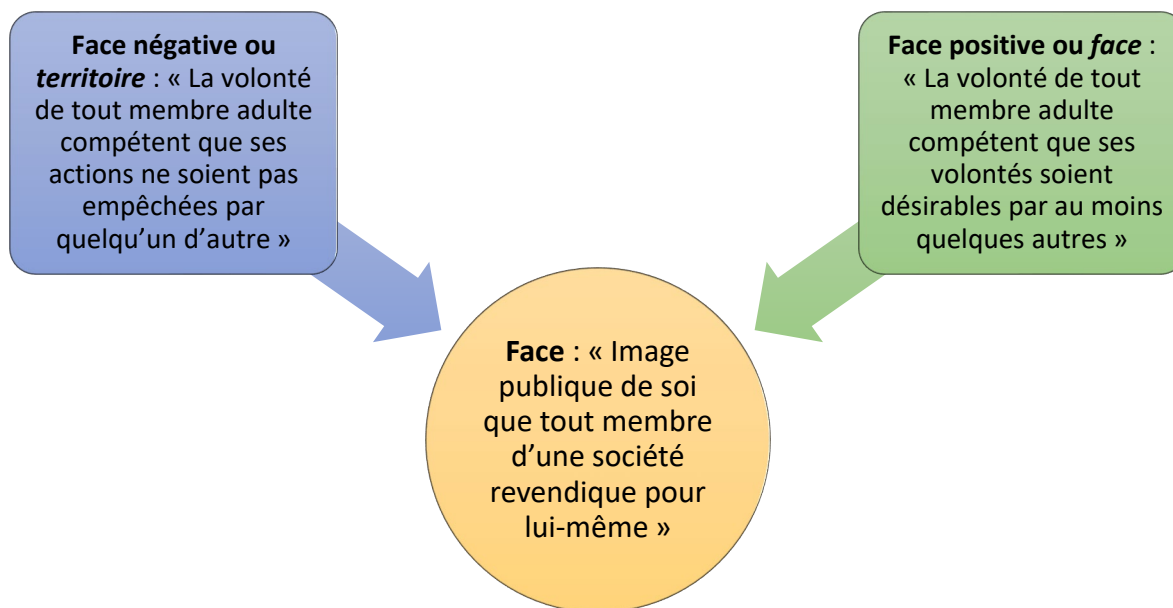
Le supplément de travail verbal accompli (a, b) n'est rationnel qu'à la condition d'admettre que les individus dans l'interaction sont dotés de rationalité et de *face*, et qu'ils agissent en le supposant des autres :

⁶ L'implicature conversationnelle est un terme de la linguistique pragmatique. Elle se réfère à ce qui est suggéré ou signifié par un locuteur, de façon implicite.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

« [...] les participants d'une conversation font une hypothèse sur le caractère rationnel et efficient de la parole. C'est vis-à-vis de cette hypothèse que les façons de parler polies apparaissent comme des déviations, exigeant des explications rationnelles de la part du destinataire, qui trouve dans les considérations de politesse des raisons pour le caractère apparemment irrationnel ou inefficent de l'action du destinataire ». (Brown & Levinson, 1987 : 4.)

Brown & Levinson (1987), prolongeant et systématisant les observations de Goffman, distinguent deux composantes de la face :



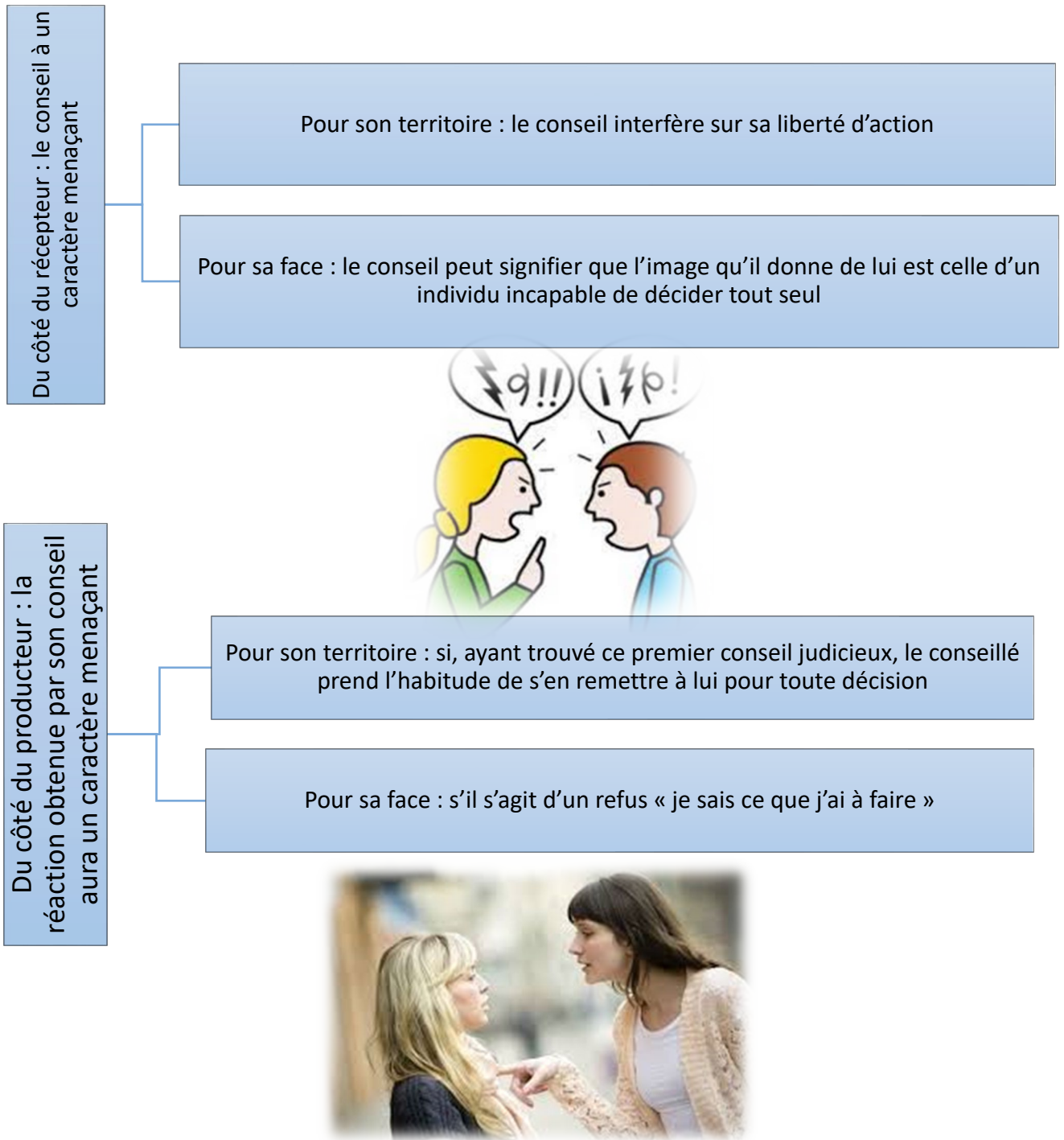
Ainsi, dans (2), l'acte d'excuse (a) concerne l'atteinte à la face négative (territoire) de la personne interrogée ; il pointe le fait que le locuteur est conscient de ce que son intrusion modifie localement le cours des activités du destinataire, et vise à réparer l'offense de cette intrusion.

L'explication-justification donnée en (b) tend quant à elle à motiver la demande en en présentant une raison ; elle est donc motivée par le désir du locuteur de présenter une image recevable. Enfin, dans (c), l'enchâssement de la clause interrogative minimale *où est la gare* comme complétive d'une proposition métalinguistique au conditionnel *pourriez-vous me dire* est une troisième manifestation de figuration, atténuant l'impact de la formulation directe d'une question (1), ou d'une demande de dire : *dites-moi où est la gare*. La question de la politesse dans les interactions revient pour l'essentiel à celle de la figuration, le travail accompli pour ménager les faces. L'exemple (2) montre la diversité des moyens linguistiques engagés, et la place qu'ils occupent dans le volume des productions langagières.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

• Actes menaçants et actes flatteurs

Le caractère menaçant des rencontres est pris en charge chez Brown et Levinson par la notion d'« acte menaçant les faces ». Certains actes recelant une menace intrinsèque sont classés selon qu'ils concernent la face ou le territoire. Observons l'exemple du *conseil*.



Chaque individu doit ménager ses deux faces ainsi que celles de son interlocuteur. En d'autres termes, si le système interactionnel implique l'intervention de deux

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

participants, quatre faces se retrouvent mises en jeu. Au fur et à mesure de l'avancée de la conversation, ces quatre faces risquent d'être menacées par tout un ensemble d'actes ou de paroles que les interactants vont produire ; pour Brown et Levinson, l'interlocuteur ne doit pas faire attention à deux faces (la sienne et celle de son interlocuteur), mais à quatre faces au total, qui regroupent des domaines et des éléments différents selon les interlocuteurs. Les actions menaçantes à l'égard de ces faces « (...) *by their nature run contrary to the face wants of the addressee and/or of the speaker* » (Brown, Levinson, 1987 : 65) et sont baptisées FTA (ou *face threatening acts*, soit littéralement des actes menaçants pour les faces) par Brown et Levinson. Plus précisément, il existe différents moyens de menacer l'une des faces des interlocuteurs en présence, ce qui conditionne l'organisation des différents types de FTA. Ces actes menaçants eux-mêmes peuvent être exprimés par les différents canaux (verbal, paraverbal et non verbal) utilisés par les interactants. Si l'on s'en tient au principe de politesse précédemment exposé, les interlocuteurs se doivent de minimiser la fréquence de ces FTA, qui peuvent relever de plusieurs catégories.

<u>FTA</u>	Menace pour la face négative (territoires du moi)	Menace pour la face positive (images valorisantes de soi)
<i>FTA produits par l'émetteur et destinés à lui-même</i>	Offre, promesse...	Aveu, excuse, autocritique...
<i>FTA produits par l'émetteur et destinés au récepteur</i>	Violations territoriales non verbales, questions indiscrètes, ordre, interdiction, conseil, requête...	Critique, réfutation, reproche, insulte, moquerie...

Tableau des FTA

Les FTA changent de nature selon la face menacée, de la même manière qu'il existe différentes faces. Il convient de distinguer la portée de ces FTA selon qu'ils s'adressent aux territoires propres de l'un des interactants (que ceux-ci soient physiques ou non) et donc à sa face négative ou bien à sa face positive, c'est-à-dire à l'image que ce même interactant se fait de lui-même. Selon que l'on adopte la position d'émetteur ou de récepteur, il existe différentes façons de menacer autrui ou même de s'auto-menacer. D'après Kerbrat-Orecchioni, ces menaces n'interviennent jamais de façon gratuite, puisque « *tout au long du déroulement de l'interaction, les interlocuteurs sont amenés à accomplir un certain nombre d'actes, verbaux et non verbaux. Or la plupart de ces actes – voire la totalité – constituent des menaces potentielles pour l'une et/ou l'autre de ces quatre faces* » (1996 : 51). Dans une telle conception du système interactionnel, il serait aisé de glisser vers une vision dangereuse et perverse de la conversation, sorte

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

d'interaction vicieuse au cours de laquelle les interactants devraient être attentifs à la moindre de leur parole ou au moindre de leur geste, tout en prenant garde à ne pas se faire menacer par leur interlocuteur.

Selon nous, de la même façon que nous avons préféré remplacer le terme de contrainte par celui de conditionnement, nous préférons ôter les termes de menace ou d'agression développés par les analystes conversationnels, dans la mesure où en réalité, nous estimons que les interlocuteurs ne sont pas en mesure de percevoir la conversation telle qu'elle est décrite par les hypothèses de Kerbat-Orecchioni ou Brown et Levinson, bien qu'au cours de situations de désaccord, il soit utile de pouvoir distinguer les différents FTA ayant été susceptibles de jouer un rôle en vue d'une dystasie du système interactionnel. Qui plus est, ces mécanismes de ménagement des faces ne sont pas nécessairement conscients et obéissent à une forte ritualisation : personne n'a intérêt à ce que l'une de ses propres faces ou l'une de celles de son partenaire soient touchées, puisque d'après la pragmatique et les analyses pragmatiques, le but essentiel de tout individu est de garantir la stabilité de l'interaction, susceptible de consolider et de développer le tissu social et les relations interindividuelles inhérentes à celui-ci – le principe de coopération proposé par Grice en est un exemple pertinent. La première garantie des principes inhérents au système conversationnel doit être l'équilibre entre les interactants.

Promesse de don matériel produite par L1 à destination de L2	
<i>Effets produits chez l'émetteur L1</i>	<i>Effets produits chez le récepteur L2</i>
<i>Sur la face positive : responsabilité prise par L1 de tenir cette promesse qui aura forcément un engagement matériel susceptible de mettre en jeu les territoires du moi de L1</i>	<i>Sur la face positive : responsabilité prise par L2 d'accepter la promesse de don matériel de L1 et ainsi de mettre à nu ses territoires du moi auxquels il incorporera ce nouveau don</i>
<i>Sur la face négative : responsabilité prise par L1 de tenir cette promesse, au risque de ternir son image et ainsi ses différents rapports sociaux</i>	<i>Sur la face négative : responsabilité prise par L2 d'accepter cette promesse au risque de ternir son image et ainsi ses différents rapports sociaux, au cas où finalement il refuse le don de L1</i>

Tableau de l'exemple « promesse d'un don matériel »

Comme nous sommes en mesure de le voir, une promesse de don matériel peut avoir des effets sur les quatre faces mises en jeu au cours d'une interaction. Si la promesse relève principalement d'une catégorie particulière de FTA, elle peut avoir simultanément des implications sur les quatre faces en présence : ces

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

différentes implications sont surtout conditionnées par les origines sociales et culturelles des interactants. D'après nous, cela serait faire bien peu de cas du besoin humain de communiquer et d'évoluer que d'estimer que le système conversationnel soit semblable à une sorte de dédale incertain abritant le grand Minotaure de l'incompréhension humaine.

Pour l'analyse conversationnelle, la perte de face reste une sorte de défaite symbolique ; il convient ainsi de contrebalancer l'occurrence des *FTA* par un autre concept développé par Kerbrat-Orecchioni, à savoir celui de *FFA* ou *antiFTA* (ou *face flattering acts*, soit littéralement des actes susceptibles de flatter les faces). Ces *FFA* ou *antiFTA* jouent le rôle de procédés apaisants par rapport à l'organisation des *FTA* développée par Brown et Levinson : afin d'éviter le plus possible la production de *FTA* (qu'ils soient émis volontairement ou non), les interlocuteurs peuvent utiliser un certain nombre de *FFA* capables de minimiser certaines menaces ou même de rétablir l'homéostasie du système interactionnel, s'il y a eu un incident susceptible de le fragiliser (menace, boutade mal comprise, etc.). Cet équilibre permet aux interactants de créer un véritable fonctionnement d'offre et de demande au sein du système et de pouvoir « racheter » leurs *FTA* afin de garantir l'homéostasie conversationnelle. Ce faisant, Kerbrat-Orecchioni esquisse une véritable économie du procédé de ménagement des faces, qui peut être contestable de par son aspect quasi monnayable, mais qui possède l'avantage de pouvoir décrire de façon pragmatique la manière dont les interlocuteurs vont élaborer et négocier leurs relations au fur et à mesure de la conversation : les *FTA* et les *FFA* peuvent jouer le rôle d'indicateurs de l'historique de la relation, puisque chaque interactant pourra garder à l'esprit les *FTA* et *FFA* qu'il aura reçus. Ces *antiFTA* sont répartis en deux types selon qu'ils s'adressent à la face positive ou négative du récepteur.

<u>FFA</u>	Adoucissement pour la face négative (territoires du moi)	Adoucissement pour la face positive (images valorisantes de soi)
<i>FFA produits par l'émetteur et destinés à lui-même</i>	-	-
<i>FFA produits par l'émetteur et destinés au récepteur</i>	Cadeau, invitation, aide...	Compliment, valorisation, remerciement...

Tableau des *antiFTA* ou *FFA*

Si nous reprenons le tableau exposé à propos des différentes sortes de *FTA* et que nous l'appliquons aux *FFA*, nous obtenons le résultat ci-dessus. Un émetteur peut difficilement produire un *FFA* qui serait destiné à l'une de ses propres faces, car dans ce cas précis il effectue un acte narcissique qui se transformerait en *FTA*

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

pour son interlocuteur. Toutefois, le sentiment qui apparaît chez l'émetteur pendant la production d'un FFA peut s'apparenter à une sorte de politesse positive lui étant destinée : dans l'offre d'un cadeau par exemple, un simple sourire ou remerciement du récepteur peut provoquer un sentiment d'autosatisfaction chez l'émetteur. Qui plus est, lorsque l'émetteur est seul, rien ne lui interdit de se faire plaisir en s'offrant des cadeaux ou en se complimentant après un travail ardu. Cet enchevêtrement de FTA et de FFA à l'intérieur même d'une conversation est des plus complexes et des plus précaires, tant il est nécessaire de respecter un certain équilibre. Pour Kerbrat-Orecchioni, « se montrer poli dans l'interaction, c'est produire des FFAs tout autant qu'adoucir l'expression des FTAs ». Dans ce genre de cas, l'adoucissement d'un FTA peut même passer pour un FFA selon les cas. Ces effets peuvent être conditionnés par la psychologie des interactants ainsi que par leurs origines sociales et culturelles. Nous serions ainsi en présence de deux types d'actes susceptibles d'atteindre les faces des interactants.

Productions de l'émetteur L1 :							
Acte de politesse (toujours pour L2)				Acte d'agression (pour L1 et L2)			
Politesse négative		Politesse positive		Agression pour L1		Agression pour L2	
Face positive de L2	Face négative de L2	Face positive de L2	Face négative de L2	Face positive de L1	Face négative de L1	Face positive de L2	Face négative de L2
↓ Evitement ou adoucissement de FTA		↓ Production de FFA		↓ Production de FTA		↓ Production de FTA	

Tableau des effets des FTA et des FFA après production d'un émetteur

Partant de ce constat et du fait que la politesse constituerait entre autres un effort dans une minimisation de la production de FFA, il est ainsi possible de dégager deux types de politesse à laquelle un locuteur L1 pourra avoir recours et qu'il devra associer au risque de production de FTA :

- La politesse négative, de nature abstentionniste (éviter de produire un FTA) ou compensatoire (adoucir un FTA produit), se doit de cibler la face positive ou la face négative du destinataire ;
- La politesse positive, de nature productionniste (production de FFA), cible également les deux faces du récepteur.

Les interactants sont ainsi capables d'utiliser différents procédés afin de réaliser des effets de politesse négative, qui peuvent permettre d'adoucir un FTA produit :

- Les procédés substitutifs qui consistent à remplacer une formulation directe par une formulation plus douce ;

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

- Les procédés accompagnateurs qui consistent à accompagner une formulation directe par une formulation plus douce.

Procédé substitutif de politesse négative	Définition du procédé	Modes d'emploi du procédé
Formulation indirecte de l'énoncé	<i>Remplacement d'un acte coercitif par une formulation indirecte</i>	Utilisation de la question, d'un aveu d'incompréhension ou d'un constat indirect
Désactualisation modale, temporelle ou personnelle	<i>Mise à distance de la réalisation de l'acte problématique</i>	Utilisation du conditionnel, du passé de politesse et emploi de l'indéfini, du passif et de l'impersonnel
Pronoms personnels	<i>Emploi des formulations dites « de politesse »</i>	Utilisation du vous de politesse ou du « on »
Procédés rhétoriques	<i>Emploi de formulations stylistiques de politesse</i>	Litote, euphémisme et trope communicationnel

Tableau des procédés substitutifs de politesse négative, subdivisés en quatre types.

Procédé accompagnateur de politesse négative	Définition du procédé	Modes d'emploi du procédé
Annonciation par un énoncé préliminaire	<i>Adoucissement de l'immédiateté de la demande par une introduction</i>	Utilisation de requêtes, de questions, de critiques, d'objections et d'invitations
Réparation corollaire	<i>Sauvegarde de l'équilibre conversationnel</i>	Utilisation de l'excuse et de la justification
Formulations accompagnatrices	<i>Emploi d'énoncés ou de locutions d'adoucissement direct de la demande</i>	Utilisation de minimisateurs, de modalisateurs, de désarmeurs et d'amadoueurs

Tableau des procédés accompagnateurs de politesse négative.

Pour Kerbrat-Orecchioni, le constat est simple : « *la meilleure façon d'être (négativement) poli, c'est d'éviter de commettre un acte qui, tout en ayant sa place dans l'interaction, risquerait d'être menaçant pour le destinataire (critique, reproche, etc.)* » (1996 : 55). La politesse négative permet d'émettre un message capable de revêtir la forme d'un FTA tout en l'adoucissant : en d'autres termes,

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

elle permet de dire ce que l'on veut dire tout en ne blessant pas son interlocuteur. De façon générale, l'émetteur L1 peut employer plusieurs façons de pouvoir adoucir un ordre en utilisant la politesse négative et ainsi adoucir le FTA qu'il lui faudra de toute manière accomplir afin que L2 réalise l'acte souhaité. En quelque sorte, il s'agit de montrer à son interlocuteur que si on lui demande quelque chose, ce n'est pas dans le but d'un FTA. Enfin, pour ce qui est des formulations accompagnatrices que nous avons définies dans les procédés accompagnateurs de politesse négative, il est nécessaire de définir plus précisément les quatre moyens de les employer, car nous pouvons fréquemment les retrouver dans nombre de conversations :

- Les **minimisateurs** doivent réduire la menace que constitue le FTA : « je voudrais *juste* te demander de fermer la porte » ;
- Les **modalisateurs** instaurent de la distance entre le sujet d'énonciation et le contenu de l'énoncé : « *il me semble qu'il* fait un peu froid » ;
- Les **désarmeurs** permettent d'anticiper et de désamorcer une réaction négative de la part du récepteur : « *je ne voudrais pas t'embêter*, mais pourrais-tu fermer la porte ? » ;
- Les **amadoueurs** jouent le rôle de *douceurs* permettant de mieux faire passer le FTA (ils sont fréquemment observables dans des relations proches) : « *tu pourrais être gentil* et fermer la fenêtre ? ».

Cependant, ces procédés adoucisseurs ont également leurs pendants aggravants, les durcisseurs, qui permettent d'accentuer la rudesse d'un ordre, mais ils sont généralement employés dans des cas extrêmes, tant la coopération et le maintien de bonnes relations sont importants pour l'homéostasie du système interactionnel. À l'inverse, « *la politesse positive consiste tout bonnement à produire quelque acte ayant pour son destinataire un caractère essentiellement anti-menaçant : manifestation d'accord, offre, invitation, compliment, remerciement, formule votive ou de bienvenue, etc.* » (1996 : 59) ; elle consiste en la production très claire d'un FFA.

De plus, si les FTA ont tendance à être adoucis dans les conversations, il n'est pas rare d'observer des FFA dont la formulation aurait été intensifiée. « *Les manifestations de politesse positive sont utilisées comme une extension métaphorique de l'intimité afin de préciser un terrain commun ou le partage de besoins (...) même entre des étrangers qui se perçoivent comme similaires pour les besoins de l'interaction* » (Brown, Levinson : 103) :

- Pour les remerciements, nous pouvons utiliser un procédé d'exagération, comme dans « merci *infiniment* » ;
- Pour les appréciations, il est possible de les appuyer, comme dans « c'est *vraiment* délicieux » ;
- Pour les compliments personnels, il s'agit encore une fois d'accentuer le FFA, comme dans « tu es *vraiment* adorable ».

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

D'une façon générale, les interlocuteurs ont tendance à minimiser les FTA et à accentuer les FFA, afin que l'exercice de politesse se fasse sous les meilleurs auspices et que l'harmonie sociale soit sauvegardée.

Les outils d'expression de politesse et de ménagement des faces considèrent la politesse comme norme essentielle au déroulement de tout système conversationnel ; toutefois, cette vision originale et novatrice a tendance à disséquer les comportements des interactants en présentant une vision parfois pointilleuse et calculée de l'interaction humaine.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Application 8

Classez les actes selon le tableau suivant

Critiquer- s'excuser- demander- complimenter- ironiser- remercier- refuser- ordonner- inviter

Acte menaçant pour le territoire du récepteur	Acte menaçant pour la face du récepteur	Acte flatteur pour la face du récepteur

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

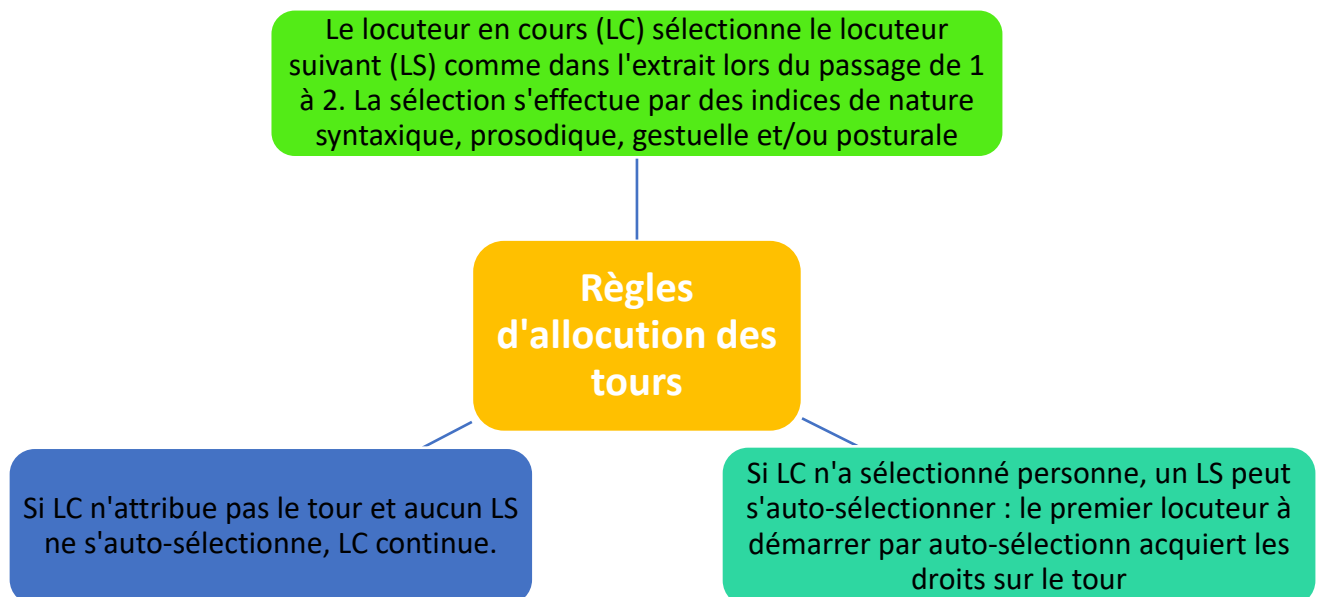
2.2 Dimensions organisationnelles des interactions

• *Les tours de parole*

En dépit de son apparent désordre, l'interaction est organisée. Le partage de la parole s'effectue selon un principe général que nous avons vu dans le premier chapitre « chacun son tour ». Il est garanti par des règles d'alternance, présentées dans les travaux de Sacks, Schegloff et Jefferson (1974), et dont le fonctionnement pour l'interaction verbale peut-être présenté dans l'extrait suivant d'une conversation familière :

- 1 Y - tu prends toujours des cours d'tennis
- 2 A - Ouais
- 3 Y - C'est bien. Moi j'hésite justement là parceque j'ai une proposition (.)
là
- 4 A - c'est très cher hein (.) [à moins que t'aies des trucs
- 5 Y - [mais justement
- 6 A - ben alors vas-y
- 7 Y - à un prix défiant toute concurrence
- 8 A - ben alors vas-y (.) et c'est pas ouvert à l'extérieur ↑
- 9 Y - non
- 10 A - j'pourrais pas y aller (.) avec toi
- 11 Y - non non (.) [c'est un truc de huit heures
- 12 L - [c'est vach'ment cher ↑ l'tennis ↑
- 13 Y - ah très cher

(Source : Traverso, 2004)



CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Ces règles régissent l'organisation séquentielle de l'interaction. Leur application permet la minimisation des silences et des chevauchements. Ainsi, la ligne 4 de l'extrait ou la micro-pause de A (marquant la fin de la première proposition grammaticale) est interprétée comme un signal de fin de tour autorisant Y à s'auto-sélectionner, le système des règles prévoit qu'un des deux abandonne rapidement le tour (Y en 5). Le même phénomène se répète à la ligne 11 entre L et Y.

Sur le plan grammatical, le tour peut être constitué de différentes unités : un mot (Ligne 2 « ouais »), une phrase simple (ligne 1) ou complexe (ligne 4 qui comprend deux propositions), ou encore un syntagme, comme l'énoncé « un petit pinceau plat là » qui, grammaticalement incomplet, est interactivement complet dans un enchaînement tel que :

L- moi c'que je voudrais m'ach'ter c'est un pinceau comme le sien

P- un petit pinceau plat là

L - oui

Le passage du tour s'effectue à la fin de ces unités : un point de transition. L'ensemble du système permet tant le passage sans encombre du tour que l'anticipation des points de transition.

Dans certains cas complexes, la formulation des tours de parole et de ses règles nécessite quelques aménagements pour rendre compte des interactions « pluri-locuteurs » (on distingue les *dialogues* ou interactions duelles des *interactions pluri-locuteurs* ou *polylogues*, qu'il s'agisse de *trilogues*, *quadrilogues*, ect.).

Dans ces situations en effet, on observe fréquemment des énoncés qui ne sont pas clairement adressés à un LS donné, mais lancés à la cantonade, des énoncés produits en co-locution par deux LC, ou des configurations encore plus complexes comme :

A- vous rien boire (.) vous partez tout d'suite là

B- ben non faut qu'on [passe chez moi [récupérer

C - [ouais [on va déménager

Où C ne produit pas un tour à part entière, mais soutient celui de B.

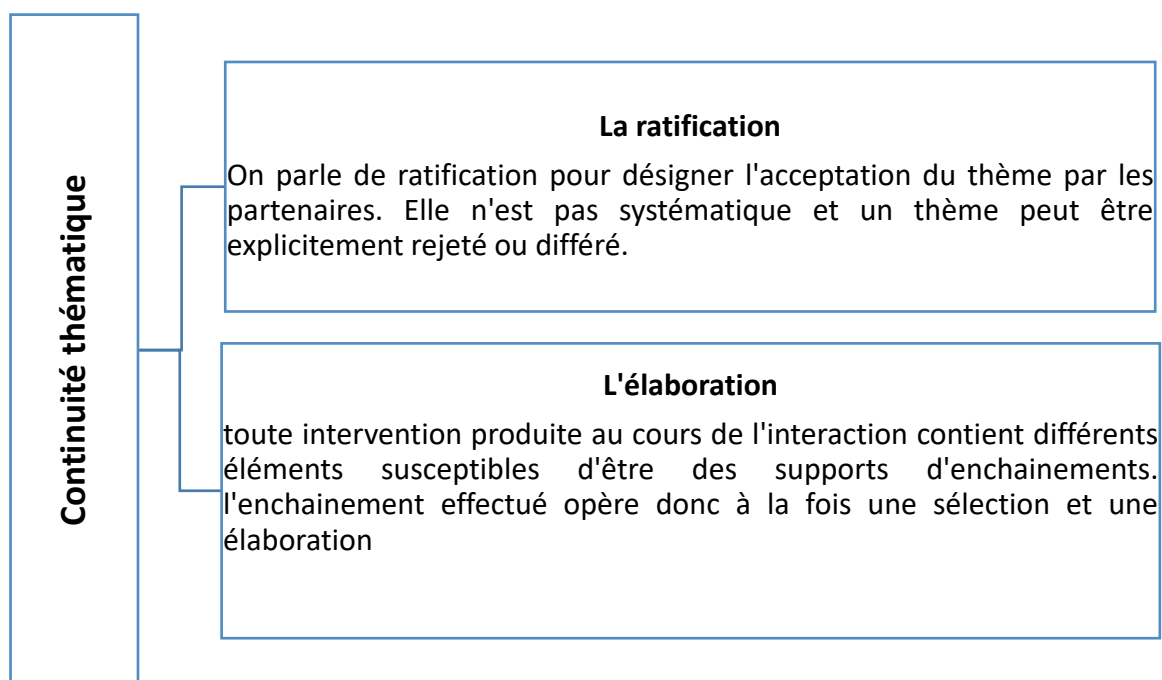
• *Continuité et discontinuité thématique*

L'interaction doit aussi être abordée sous l'angle de sa cohérence thématique. Ainsi nous aborderons les types de construction et d'évolution thématique en opposant la *continuité* (ou transition progressive avec les procédures de ratification et surtout de glissement, avec la *discontinuité* (ou transition avec frontière) avec les procédures de clôture ou de rupture des thèmes suivies de propositions de thèmes nouveaux.

- La continuité thématique

Ce sont des enchaînements qui permettent d'observer la continuité thématique dont la première étape est la ratification.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF



La ratification peut se réaliser selon deux modes explicite ou implicite. Une proposition explicite entraîne le plus souvent une ratification qui l'est aussi (« d'accord », « parlons de ça », « si tu veux »), alors qu'une ratification implicite est réalisée dès qu'un second participant produit un enchaînement sur le thème (ou sur un des thèmes potentiels contenus dans la proposition). Ainsi, un accusé de réception (« hum », « ah bon ») peut être suffisant pour ratifier, momentanément, un thème en signalant que l'attention est requise.

Par ailleurs, l'identification du thème s'effectue à partir des isotopies⁷ (chocolat, manger, grossir, régime, etc.), et elle conduit à observer les champs thématiques exploités ou créés au cours des enchaînements. On peut d'autre part dégager de grands modes d'élaboration thématique, par exemple, pour la conversation : *Descriptif commentatif*, forme d'élaboration dont la cohérence est conduite par le contexte (l'objet décrit), comme le signale le nombre des déictiques, et où se multiplient les évaluations.

Visite. Les interlocuteurs regardent ensemble des photos.

L- tu vois (.) tu vois (.) tu vois (.) c'est vach'ment [

A- [y'a une dominante

noire quand même

L- ouais ben c'ui là il est r'ssorti (.) c'ui là t'as vu la couleur qu'il a

A- Ouh la la ↑ [...]

⁷ Série d'éléments de natures diverses (allitérations, traits sémantiques, etc.), dont la récurrence construit un réseau de sens dans le discours.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Explicatif, forme d'élaboration dans laquelle un des participants occupe la position d'expert, et l'autre celle de demandeur et d'évaluateur, et dont la cohérence repose sur des données extralinguistiques relatives aux sujets et/ou aux procédures.

Visite. A explique à L le fonctionnement d'un appareil photo

A- Donc euh si (.) si c'qui t'intéresse est dans ton cadrage à droite il faut le (.) d'abord euh (.) bloquer comme ça puis rev'nir, mais tu essaies à vide (.) tu verras [y'a un p'tit cran puis y'a un p'tit truc qui s'dé :: euh :: (.)

L - [oui

A- un truc euh (.) bon y'a trois symboles [...]

Narratif, forme d'élaboration où le narrateur est garant de la progression thématique, dont la cohérence repose en grande partie sur une progression temporelle.

Visite

B- j'ai vu (.) euh : (.) Charles l'aut'soir dans un restaurant [...] ouais on rentre dans un (.) [au Karachi puis j'me tiens en rentrant (.) tu vois on attendait

L - [hum

B- nos places assises et puis euh (.) y'avait une nana t'vois qui m'regardait (.) on va s'asseoir et puis j'me dis ah (.), mais on dirait Charles en face d'la nana (.) alors j'ai- j'les ai regardés pendant au moins un quart d'heure (.), mais c'est lui (.) c'est pas lui (.) faudrait qu'le vois d'face euh [...]

Argumentatif, forme d'élaboration dans laquelle deux réponses antagonistes sont construites sur un problème commun.

Echanges à bâtons rompus, forme d'élaboration gouvernée par les glissements au sein de champs thématiques créés par des associations qui peuvent relever de l'extralinguistique (les objets du monde, l'expérience des locuteurs), ou du linguistique (associations sonores, lieux communs, etc.).

- La discontinuité thématique

La clôture de thème, consiste pour les interlocuteurs, à se mettre d'accord sur la fine du thème en cours et elle s'accompagne le plus souvent de la proposition d'un nouveau thème.

La clôture implicite peut comporter une pré-clôture (« quelqu'un a-t-il quelque chose à ajouter avant que l'on passe au point suivant ? ») avant la clôture (« nous avons fini ce point »), et l'introduction du thème suivant.

La clôture implicite met en œuvre différents procédés : l'inachèvement des interventions, l'absence d'auto et hétéro enchainements aux points de transition,

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

la raréfaction des régulateurs et leur production différée, l'ensemble de ces phénomènes s'accompagnant d'une augmentation des silences et des pauses qui ralentissent le rythme des échanges. Les interventions de clôture (« on verra bien ») voient aussi se multiplier les marqueurs.

La rupture de thème, en dehors des cas extrêmes (par exemple le départ d'un participant), les ruptures correspondent en général à des changements soudains du thème qui peuvent être liés au contexte.

Visite. Le chat saute sur les genoux d'un des visiteurs

Y- t'à l'heure (.) j'avais même chaud (.) tu vois et puis là [

A- [ça va minette (.)

tu t'installes (.) alors elle hein ↑[.] j'dis toujours elle et puis j'sais jamais si c'est elle ou lui [enchaînement sur les chats]

La proposition de thème. La proposition explicite peut se réaliser à travers un acte de proposition (« je propose que l'on parle de... ») ou par une question alternative :

Entretien notarial NF= notaire femme, NH notaire homme

NF - [...] on va peut-être euh (.) est-ce qu'on commence par les af- les choses globales (.) ou par (.) le détail comment vous voyez ça confrère ↑

NH - euh personell'ment j'pense que H s'ra à l'aise pour qu'on : qu'on rebalaye le détail

NF - d'accord alors j'ai préparé ces documents

Dans une proposition implicite, tout acte de langage est susceptible de réaliser une proposition de thème : le locuteur pose une question, fait une assertion, émet une requête, etc. sur un thème qu'il propose du même coup. Cette proposition peut aussi se réaliser par l'intermédiaire d'une question préliminaire par laquelle le locuteur s'assure que le thème qu'il désire aborder peut l'être :

P- T'as pas ach'té L'autre journal [y'a un entretien avec le président [

L - [si [j'ai pas fini

• *Ouverture et clôture des interactions*

L'entrée en contact, autant que la séparation des interactants, sont des phases plus ou moins privilégiées, selon la nature de l'interaction, les rapports existants entre les protagonistes et les cultures, facteurs et conséquences de l'existence de liens sociaux entre les individus, la prise de contact et la séparation font l'objet d'activités verbales spécifiques, les *échanges d'ouverture et de clôture*, lesquels présentent la propriété structurelle d'être fondamentalement binaires, duels, ou symétriques :

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

- (3) A. — Bonjour.
B. — Bonjour.
A. — Ça va ?
B. — Bien, merci, et vous ?
A. — Très bien, merci.
[...]
A. — Alors au revoir...
B. — Au revoir, à la semaine prochaine...
A. — À la semaine prochaine.



Ces échanges permettent aux participants d'indiquer et de ratifier (approuver) qui ils sont l'un pour l'autre (sur les deux axes horizontal et vertical), au début, et à la fin de la rencontre. Dans la clôture, la référence à la prochaine rencontre, qu'elle soit précise (*à la semaine prochaine*) ou vague (*à bientôt*), permet d'indiquer la désirabilité de cette rencontre (*à bientôt, j'espère*), et concerne donc la face positive des participants.

Remarque 1 : l'ouverture

Dans le cas des conversations dites «endémiques», c'est à dire des conversations interrompues et reprises plusieurs fois dans une même journée (entre collègues de travail par ex), on ne refait pas de procédure d'ouverture à chaque fois et on attend le soir pour échanger des salutations de clôture.

Ex : A et B se croisent dans un couloir :

A : ça a marché ton truc hier ?

B : j'ai eu Pierre au téléphone, il m'a dit que, euh, finalement, il préférerait téléphoner lui-même parce que c'était un truc confidentiel.



Remarque 2 : l'ouverture

Les «pré-salutations» se trouvent avant les salutations. On ne les trouve pratiquement qu'entre égaux, dans des relations informelles. Elles ne sont pas systématiques.

Ex : A : Tiens qu'est-ce que vous faites là ? Bonjour Nathalie !

B : Bonjour ! Moi non plus je pensais pas vous rencontrer là !

Remarque 3 : la clôture

Les « pré-clôtures » servent à préparer le terrain pour mettre fin à l'échange en douceur. On en produit souvent plusieurs avant l'échange de salutations finales. On peut les trouver aussi bien dans les interactions transactionnelles que relationnelles.

Ex : *Conversation dans un Monoprix entre la cliente et la vendeuse*

C : Vous soldez tout ça ?

V : Oui, à partir de vendredi... si-si vous voulez en profiter, i faut v'nir vendredi-vendredi matin, vous aurez du choix...

C : ah ben j'viendrai, y a souvent des choses intéressantes... oh là là, déjà midi moins dix, faut pas que j'traîne trop, ya les gosses...

V : c'est vrai, midi moins dix...

C : mais ici faut r'garder souvent, sinon y a des trucs bien, pis i disparaissent tout d'suite, y a qu-

V : même pour nous, vous voyez, des fois on dit : on verra d'main, pis l'lendemain...

C : la taille a disparu...

V : le-le truc qu'on voulait, il est vendu...

C : bon, j'y vais... au revoir madame !

V : au r'voir madame, à vendredi, venez le matin !

C : j'tâcherai !

Remarque 4 : la clôture

- Les remerciements et les excuses ne sont pas systématiques, mais tout de même très fréquents. Les deux catégories sont très ritualisées, automatisées et utilisées conjointement de manière presque interchangeable. Ex : au téléphone

A : d'accord à d'main et merci d'avoir appelé !

- Les projets apparaissent de façon systématique dans le cas des visites, mais peuvent également être présents dans d'autres interactions. Leur fonction est là encore de rassurer les participants sur le fait que la relation va continuer après la fin de l'interaction en cours. Ex :

A : allez salut ! !

B : au revoir !

A : salut

B : bon ben j'téléphonerai pour que tu viennes avec Martin alors manger

A : ouais d'accord

- Les salutations finales fonctionnent par paires et sont réitérées plusieurs fois, mais elles constituent le dernier échange de la conversation. Les formules sont variées : au revoir, adieu, salut, à plus, à d'main, bye... et peuvent être remplacées par des formules de souhaits liées au contexte « bon week-end ! », « bonne chance ! », « bon courage ! ».

Ex : A : au r'voir Véronique ! Et b-be-bien des choses à vot mari...

B : j'y manquerai pas... et vous, vous faites une bise pour moi à Jacques et à Jean-Louis !

A : au revoir !

B : au revoir !

A : bonsoir à tous ! Salut ! Bisous !

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Application 9

F et S se sont rencontrés la veille au soir à l'occasion d'une soirée. S est parti tôt alors que F a largement prolongé sa sortie nocturne. Le lendemain S téléphone :

1 F- Allo ?

2 S - Salut, c'est S, ça va ?

3 F - Ça va et toi ?

4 S - Bien. T'as travaillé ce matin ?

5 F - Tu rigoles ou quoi ? J'ai dormi !

6 S - Tu m'étonnes ! Bon, ma sœur est là ?

7 F - Ouais, j'te la passe. Ciao.

8 S - Merci. Allez ciao à la prochaine.



a) À l'aide des informations données en accompagnement et des indices de contextualisation trouvés dans le dialogue, définissez le contexte de situation de cette interaction (participants, cadre spatio-temporel, objectif)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

b) Découpez en séquences la structure globale de cette interaction.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

c) Analysez la séquence d'ouverture et la séquence de clôture : quels éléments attendus ou non y trouve-t-on ?

.....

.....

.....

.....

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

• *La gestion des tours de parole : Alternance, conservation – passation du tour*

Dans une interaction, les participants parlent en principe à tour de rôle ; le territoire, ou face négative, se projette sur le droit à la parole. On nomme tour de parole une séquence délimitée de part et d'autre par un changement de locuteur.

« *Un tour de parole est plutôt une unité dont la constitution et les limites impliquent une distribution des tâches telle que : un locuteur peut parler de manière à permettre la prévisibilité de la complétude possible (...) et à permettre aux autres d'utiliser les lieux de transition pour commencer à parler ou ne pas saisir l'occasion, pour influencer sur la direction de la conversation, etc. c'est-à-dire que le tour de parole en tant qu'unité est déterminé interactivement* ». (Sacks, Schegloff, Jefferson, 1978 : 7-55).

L'étude des tours de parole peut être issue d'une question apparemment simple, mais fondamentale : qui prend la parole en premier dans une conversation, et selon quels critères ? Cette interrogation nous amène à en poser une seconde : qui prend la parole après le premier énoncé complet de l'émetteur et selon quels critères ?

En définitive, pour comprendre le bon fonctionnement d'une conversation, il est absolument nécessaire de savoir comment la parole est administrée par les participants. Pour Bange, « La prise alternée que caractérise la réalisation de l'interaction par le moyen de la langue » (1992 : 28) dans le but d'une coordination d'interventions orales individuelles, coordination qu'il appelle négociation. Cette activité est automatique et tacite. Elle se réalise par l'enchaînement de trois étapes primordiales :

- Un partenaire propose ;
- Le second partenaire accepte ou refuse la proposition ;
- S'il accepte, le premier partenaire ratifie l'acceptation.

Ces étapes ne représentent qu'un modèle analytique permettant d'étudier les débuts d'une conversation ou d'un échange entre interactants ; qui plus est, ces trois étapes peuvent être indexées par l'utilisation des signes phatiques et régulateurs, qui permettront à ce stade de discerner les niveaux de désaccord, s'il y en a, mais également de rendre visible les échanges harmonieux. Cependant, bien que le processus de négociation apparaisse quelque peu réduit dans la formalité de ce modèle à trois étapes, nous devons garder à l'esprit qu'outre les tours de parole, c'est l'intégralité de la conversation qui pourra être définie selon ce modèle d'acceptation / ratification. Pierre Bange aborde dans ce sens et définit l'essence négociée de l'ensemble du système interactionnel : « *Toute activité qui doit être coordonnée doit donc être en ce sens négociée. À commencer par la constitution du sens des énoncés, qui n'est pas une donnée objective immédiate, mais un processus à réaliser par les interlocuteurs (...). Même la construction des tours de parole est une affaire interactive* ». (1992 : 29).

Dans une telle optique, l'organisation des tours de parole devient une véritable démarche de négociation qui intervient constamment au cours d'une conversation. Afin de pouvoir définir la manière dont les tours de parole sont administrés par

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

les participants, il est utile d'étudier le modèle de Sacks, Schegloff et Jefferson. Celui-ci permet de déterminer trois variantes d'attribution du tour de parole :

- Si l'émetteur actuel dispose d'une technique pour sélectionner l'émetteur suivant, alors le sélectionné a lui seul le droit et l'obligation de prendre la parole (cela est le cas au cours de conférences et de colloques, ou bien encore lors d'émissions télévisées recevant divers invités et/ou chroniqueurs) ;
- S'il n'y a pas de technique permettant de sélectionner l'émetteur suivant, celui-ci peut s'autosélectionner afin d'acquérir le droit de prendre la parole ;
- S'il n'y a pas de technique permettant de sélectionner l'émetteur suivant, l'émetteur actuel peut poursuivre, sauf auto-sélection d'un autre locuteur

L'alternance des tours fait l'objet d'une régulation, qui vise d'une part à minimiser les chevauchements de tours de parole (deux participants parlant en même temps) et les silences, sources et témoins d'embarras. Cette régulation prend appui simultanément sur les propriétés du tour en cours - le locuteur indique s'il conserve ou passe la parole - et sur un ensemble de signaux, dits « back-channel » (Laforest : 1992), émis par le participant auditeur, qui indique son orientation, ratifie la prolongation du tour ou demande la parole.

Après les travaux de Sacks, Schegloff, Jefferson, cette dimension a fait l'objet d'un intérêt croissant et de nombreuses recherches ; ses méthodes d'investigation ont été développées dans le cadre de l'ethnométhodologie (Garfinkel : 1967, Heritage : 1984) et de la *Conversation Analysis* (Couper-Kuhlen & Selting : 1996).

Les règles d'allocation reposent sur trois principes qui relèvent de la coopération entre les locuteurs et qui assurent une alternance des tours de parole :

- *Principe de l'équilibre entre les locuteurs* : Dans une conversation normale, qui se déroule dans de bonnes conditions, de façon harmonieuse, un équilibre entre les locuteurs s'établit à deux niveaux :
 - celui de la longueur des tours, la règle implicite étant qu'il ne faut pas monopoliser la parole et qu'il faut savoir donner aux autres participants l'occasion d'intervenir.
 - celui de la focalisation du discours du point de vue du contenu, la règle implicite étant ici qu'il ne doit pas être trop auto-centré, qu'il ne faut pas « tirer la couverture à soi ».
- *Principe du « chacun son tour »* C'est le principe selon lequel, dans l'idéal, une seule personne parle à la fois.

Même si, dans la pratique, les chevauchements sont fréquents dans la conversation familière, on doit chercher à les éviter et dans tous les cas, ils ne peuvent se prolonger. Ils donnent lieu à une négociation pour qu'un seul des locuteurs reste en place.

Une nouvelle fois, l'accent est ainsi mis sur l'interactivité réelle qui régit toute conversation, dans la mesure où l'émetteur doit être capable d'utiliser les bons indices que le récepteur sera capable de relever et d'interpréter de façon adéquate pour comprendre le sens du message transmis ; tout au long de l'émission de ces

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

indices, l'émetteur L1 peut modifier leur nature jusqu'à ce que le récepteur L2 comprenne bien le message transmis. De son côté, le récepteur L2 doit pouvoir être en mesure d'interpréter ce que l'émetteur L1 souhaite lui transmettre. En effet, « le locuteur est capable de reconstruire le sens de sa phrase au fur et à mesure de sa production pour maintenir son appropriation à son récepteur du moment », ce qui rend le déroulement de la conversation plus souple et la soumet également aux *ratés* précédemment évoqués – quand deux interlocuteurs ne se connaissent pas, il faut fréquemment procéder à une mise au point des différents indices à émettre et à interpréter, ce qui constitue une étape de négociation tout à fait essentielle à la bonne coordination des interlocuteurs. Grâce à ces faisceaux d'indices, l'émetteur L1 peut ainsi sélectionner le récepteur L2 comme nouveau propriétaire du tour de parole ; si toutefois L1 ne produit aucun indice capable de valider la sélection de son successeur, L2 peut s'autosélectionner en enchaînant directement après la fin du tour de parole de L1. Ce processus de sélection peut se résumer en trois étapes distinctes, tels que le suggèrent Starkey Duncan et Donald Fiske (1977) :

- L'émetteur produit un indice de fin de tour ;
- Le récepteur accuse réception de cet indice en adoptant une attitude d'émetteur et en prenant le tour ;
- L'émetteur précédent adopte une attitude de récepteur.

L'interprétation du principe « *chacun son tour* » varie considérablement d'une culture à l'autre, et les chevauchements, s'ils doivent à tout prix être évités dans certaines cultures, ne sont pas considérés nécessairement comme des interruptions intempestives dans d'autres. Ils peuvent même remplir des fonctions interactionnelles implicitement reconnues par les participants. Les pays scandinaves et de culture anglo-saxonne appartiennent à la première catégorie, les pays de culture latine ou arabe plutôt à la deuxième.

- *Principe d'un intervalle minimum entre les tours* : Si l'intervalle est trop court, cela peut produire la même impression qu'une interruption, s'il est trop long, il indique souvent un dysfonctionnement comme par exemple l'embarras, l'ennui ou le désaccord.

La notion d'intervalle minimum varie également d'une culture à l'autre : les travaux de l'école de Palo Alto montrent par exemple que cet intervalle est de 5/10^e de seconde pour les Américains, mais de 3/10^e de seconde pour les Français. Ceci explique pourquoi les Américains ont l'impression que les Français parlent vite (le débit y est aussi pour quelque chose), mais aussi pourquoi ils ont tant de mal à s'insérer dans une conversation entre Français : le temps que les 5/10^e de seconde se soient écoulés, un des interlocuteurs français aura déjà repris la parole !

Important

La distribution des tours de parole obéit à deux cas :

- Dans certains contextes, la distribution des tours est réglée par une personne affectée à cet emploi : président de séance pour une réunion de travail en milieu professionnel, maîtresse d'école dans la classe, animateur de débat dans les médias, etc... Cette situation n'est cependant pas la plus fréquente dans la vie quotidienne.
- Dans les conversations ordinaires, les changements de tours sont négociés par les participants eux-mêmes. Ils se produisent en général au moment qu'il est convenu d'appeler un « point de transition possible ». En général, le locuteur en place émet des signaux qui indiquent qu'il/elle va finir son tour. Ils sont de plusieurs sortes et se combinent. On distingue :
 - Les signaux verbaux : le type d'acte de langage (formulation d'une question, par exemple, qui par définition appelle une réponse), la complétion syntaxique de la phrase, ou encore la production de morphème de clôture du type « bon », « voilà », etc...
 - Les signaux prosodiques : il s'agit essentiellement de la courbe intonative (montante pour une question - en français, descendante pour la fin d'une assertion) et des pauses.
 - Les signaux mimo-gestuels : regards en direction du destinataire, fin des gesticulations.Dans les conversations à plusieurs, le locuteur en place peut sélectionner son successeur (en particulier par les signaux mimo-gestuels) ou non. Dans ce dernier cas, un des autres participants va s'auto-sélectionner après une pause (d'où l'importance culturelle de l'intervalle minimum).



CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

• *Les stratégies de conservation du tour et la co-construction de l'interaction*

Les stratégies de conservation du tour de parole peuvent être observées chez des locuteurs de différentes langues :

- *Minimiser les pauses intra-tours* : Dans l'exemple suivant, le locuteur français, qui cherche à formuler sa pensée le plus clairement possible, ne fait aucune pause : pour se donner le temps de penser à la suite, il répète des segments de son énoncé, parfois en les reformulant légèrement, tout en conservant un débit assez rapide. Il signale ainsi que son tour n'est pas fini et se protège d'une éventuelle intervention d'un autre participant. Ex :

« Oui, je pense qu'il qu'il (un Australien) la discutera (une décision) plus ouvertement, il la discutera plus ouvertement. En fait, le fait que les rapports... que les rapports soient plus aisés disons, entre entre chef et subordonné ici, ils sont plus... ils sont plus "cool", ils soient plus faciles, ils sont plus aisés, ça encourage aussi les gens à discuter plus âprement, c'est sûr... euh... »

- *Incorporer la contribution de l'interlocuteur* : Si un autre locuteur s'auto-sélectionne à la faveur d'une pause intra-tour, une manière de récupérer son tour est de récupérer la contribution de l'interlocuteur et de l'incorporer syntactiquement dans son propre tour de parole. Ex :

Fr1 Et que en fait, bon, si je sors avec des Français, je vais savoir, vais sentir, peut-être=

Fr2 =Par des petites choses.

Fr1 Par des petites choses, voilà [si on est dans

Fr2 [Si il y a une affini...

Fr1 le professionnel, ou si on est dans le... dans les relations personnelles.



La co-construction est un processus reposant sur une mise en forme d'interactions entre des acteurs afin que ceux-ci élaborent au fil de leurs interactions des accords visant à rendre compatibles des définitions relatives à un changement, à un projet, à une méthode de travail. Cette co-construction peut se présenter sous différentes formes :

- *Les régulateurs* : On distingue deux types de tour : les tours pleins ou « vrais tours » qui apportent une contribution à la conversation et les régulateurs qui ne sont pas considérés comme de vrais tours. Ils indiquent l'écoute, l'attention et l'engagement dans l'interaction. Ils sont brefs et sont souvent produits en chevauchement. Ce sont des petits mots ou des expressions comme « hmm », « oui », « ah d'accord », « je sais », « je vois », « ah bon ? », etc. Ex :

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

D : On a beau en discuter, mais on peut pas en discuter éternellement

[parce que : parce que c'est comme ça.

I : [mmm

- *Compléter le tour de l'interlocuteur* : Les locuteurs français ont parfois tendance à compléter le tour du locuteur en place au lieu de le laisser finir dans un certain nombre de cas. Ces contributions ne sont en fait pas traitées entre Français comme des interruptions (par définition gênantes), mais sont au contraire considérées comme une forme de coopération très appréciée si l'on en juge par les réactions des intéressés. Ex :

Fr1 [:] quand de toute façon euh... la décision a été prise qu'elle existe, etc... bon ben y a plus aucune raison de=

Fr2 =Oui, tergiverser.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Application 10

Analysez les chevauchements ou enchaînements dans les extraits suivants. Dans quels cas s'agit-il de vraies interruptions et dans quels cas remplissent-ils au contraire une fonction interactionnelle et laquelle ?

Extrait 1 : *À la boulangerie.*

Boulangère - alors une [baguette

Client - [deux deux deux

.....
.....
.....

Extrait 2 : *Visite entre amis. K a apporté chez J et L un gâteau qu'elle a confectionné elle-même.*

K, mais j'sais pas [pourquoi i s'est - [i s'est CREUSÉ au milieu

L [c't'une merveille [

J [hmmmmmm

L c't'une merveille de merveille!

.....
.....
.....

Extrait 3 : *À la boulangerie.*

C - et vous avez pas des baguettes euh normales non vous avez pas

B- ce sont des baguettes [normales

JL [c'est des baguettes normales

B- c'est du pain blanc hein sauf que donc c'est une farine qui [est

C - [ben donnez moi [des

B - [qui est

C - [flûtes là parce que là il y a vraiment

B- [pas additionnée du tout

C - que la croûte presque

.....
.....
.....
.....

Extrait 4 : *Entre amis. C, étudiante, est en train de parler d'un travail qu'elle est en train de rédiger.*

C - (...) ben ouais moi j'me suis arrêtée vers six heures... pff... j'm'arrête toujours au moment où j'commence à=

L - =à être bien d'dans

C- ouais (rires)

L- ben c'est typique comme truc... moi aussi hein c'est vach'ment souvent

.....
.....
.....

2.3 Relation interpersonnelle et négociation des places

La notion de pouvoir, et plus précisément son exercice, peut être à l'origine de comportements menaçants pour la conversation. Ainsi, la production de certains FTA peut servir à marquer une valeur hiérarchique forte et appuyer les marqueurs de la relation verticale ou taxèmes. Le caractère verbal de ce vouvoiement ne présente aucune surprise pour Pierre Bourdieu, qui prétend que la langue est par essence un instrument de pouvoir extrêmement puissant.

Cependant, la langue n'est pas le seul vecteur d'exercice du pouvoir : nous pouvons également retrouver des manifestations de pouvoir au sein de comportements paraverbal ou non verbal.

L'exercice de pouvoirs et de contre-pouvoirs est inhérent à chaque relation interindividuelle. Tout système doit trouver son équilibre pour se maintenir, ce qui n'est pas nécessairement synonyme d'égalité entre les éléments du système.

• *Distance et pouvoir : axes horizontal et vertical*

La relation entre les participants peut être décrite selon deux axes : celui de leur proximité - distance, dit *horizontal* (Kerbrat-Orecchioni), et celui de leur pouvoir l'un sur l'autre, axe dit *vertical*, métaphore spatiale qui décrit l'exercice du pouvoir comme un processus descendant, et met en position haute celui qui détient le pouvoir.

Relation horizontale

D'après Catherine Kerbrat-Orecchioni, « *l'axe de la relation horizontale est un axe graduel orienté d'un côté vers la distance, et de l'autre vers la familiarité et l'intimité* » (1996 : 41) : la relation horizontale entre deux partenaires permet de déterminer le degré de proximité entre les interactants. Cependant, l'état de cette relation horizontale se négocie et dépend de caractéristiques internes et externes :

- *Caractéristiques externes* : chaque interaction a lieu dans un cadre et met en relation des personnes qui disposent de propriétés particulières (psychologiques, sociales, culturelles, etc.) et entretiennent certains liens ;

- *Caractéristiques internes* : à l'intérieur de ce cadre préalablement défini ont lieu plusieurs événements et seront échangés plusieurs messages, qu'ils soient verbaux, paraverbaux ou non verbaux ;

- *Le caractère négociable de la conversation* : comme les pressions contextuelles (qu'elles soient externes et internes) laissent une marge de manœuvre particulière aux interactants, ceux-ci ont tendance à négocier la relation par des comportements conversationnels précis (tutoiement ou vouvoiement, rapprochement tactile, etc.) : ces comportements peuvent modifier la relation ou au contraire entériner son fonctionnement.

Par le biais de ces différentes caractéristiques, les interlocuteurs échangent des relationèmes qui sont non seulement des *indices* mais également des *constructeurs* de la relation interpersonnelle. L'examen des relationèmes utilisés

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

permet de déterminer le degré de relation horizontale, défini par trois facteurs contextuels :

- le degré de connaissance des interlocuteurs (faible ou élevé ?) ;
- la nature du lien socio-affectif qui les unit (parents, amis ou amants ?) ;
- la nature de la situation communicative (est-elle informelle ou formelle ?).

Si l'on examine les différences contextuelles, il est possible de retrouver plusieurs relationèmes verbaux, paraverbaux ou non verbaux qui définissent la relation horizontale entre les interactants.

Relationèmes non verbaux et paraverbaux	Relationèmes verbaux
<i>Données proxémiques : distance spatiale entre les interactants</i>	<i>Termes d'adresse : pronoms (tutoiement ou vouvoiement) et noms d'adresse (diminutifs ou appellations socioprofessionnelles)</i>
<i>Nature et fréquence des gestes de contact entre les interactants</i>	
<i>Postures, cinétiques, jeux de regards et degré de mimétisme comportemental¹</i>	<i>Nature des thèmes abordés et niveau de la langue</i>
<i>Timbre vocal, intensité articulatoire, débit</i>	

Tableau des relationèmes non verbaux, paraverbaux et verbaux

Ces relationèmes peuvent évoluer au long d'une conversation : certaines personnes peuvent passer du vouvoiement au tutoiement, soit de façon implicite, soit par une demande explicite comme « on peut se tutoyer ». Les relationèmes permettent, selon leur gestion et leur production, un rapprochement ou un éloignement. Nous émettons l'hypothèse que, d'un point de vue général, les interlocuteurs utilisent les relationèmes de façon à effectuer un rapprochement progressif permettant une plus grande facilité d'interaction sociale¹. Il nous faut cependant rappeler que la codification de ces relationèmes tend à être modifiée selon les cultures et les sociétés.

Sur l'axe horizontal, *distance* et *proximité* doivent être compris aussi bien dans leur acception imagée (*prendre ses distances* - *se rapprocher* de quelqu'un) que dans le sens littéral, proxémique, de distance intercorporelle (Hall 1971). L'inventaire des marqueurs de proximité-distance, ou *relationèmes* (Kerbrat-Orecchioni), n'est pas fermé ; parmi eux, mentionnons les termes d'adresse (*Monsieur, Madame, cher collègue, mon vieux, chérie, etc.*), la morphologie (alternance *tu/vous*), la nature des thèmes abordés (*intime, personnel, ou anonyme*), le niveau de langue utilisé (*soigné, familier*).



CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Relation verticale

La relation verticale est, quant à elle, dissymétrique par essence, puisqu'elle dépend des rapports socio-hiérarchiques en vigueur. Elle est définie par des taxèmes et se trouve soumise elle aussi à des caractéristiques externes et internes, mais limite fortement le principe de négociabilité :

- *Caractéristiques externes* : dans certaines situations, la différence entre les participants est pratiquement institutionnalisée (conversation adulte/enfant, médecin/patient, maître/élève, etc.) et repose sur des facteurs tels que l'âge, le sexe ou encore le statut des interactants ;
- *Caractéristiques internes* : à l'intérieur de la conversation peuvent intervenir d'autres facteurs capables de favoriser l'un ou l'autre des interlocuteurs (carrure physique, charisme, maîtrise de la langue, compétences particulières, etc.) ;
- *Négociabilité réduite* : malgré une négociabilité limitée, certaines sociétés peuvent fonctionner selon une égalité de principe entre participants ; si des inégalités marquées peuvent être révélées en cours d'échange, chacun fait en sorte de les masquer pour garantir une meilleure harmonie.

Les taxèmes de la relation verticale sont répartis en marqueurs paraverbaux, non verbaux et verbaux, qui cernent la nature de la relation entre les interlocuteurs.

Taxèmes non verbaux et paraverbaux	Taxèmes verbaux
<i>Apparence physique et tenue vestimentaire des interactants¹</i>	<i>Formes d'adresse (pronoms d'adresse et noms d'adresse, comme les titres)</i>
<i>Organisation de l'espace communicatif</i>	<i>Organisation des tours de parole²</i>
<i>Postures³, jeux de regards et comportements mimo-gestuels</i>	<i>Organisation structurale de l'interaction (prises d'initiatives et « mots de la fin »)</i>
<i>Intensité vocale et ton utilisés</i>	<i>Actes de langage produits⁴</i>

Tableau des taxèmes non verbaux, paraverbaux et verbaux

La relation verticale est davantage régie par des contraintes sociales ou professionnelles qui mettent en relief la hiérarchie entre certains individus dans des situations données ; toutefois, les taxèmes sont tout aussi nombreux et variés que les relationèmes de la relation horizontale, et leur interprétation dépend principalement du contexte général de la conversation. De surcroît, il est parfois possible qu'une composante particulière du contexte joue un rôle capital au cours de l'évolution de la conversation et puisse être ainsi classée comme relationème ou taxème. Parfois, tout au long de la relation verticale, certains facteurs peuvent agir en faveur d'une négociation implicite qui aurait normalement plus de

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

difficultés à se mettre en place. Une fois de plus, rien n'est déterminé par avance et tout peut arriver au cours de la conversation. Mais dans la relation verticale, une dimension socio-hiérarchique permet à un des locuteurs d'adopter une position de dominant.

Cependant, d'un point de vue systémique, toute interaction est complémentaire, dans la mesure où chaque élément permet au système d'exister en entretenant un lien de complétion avec les autres éléments ; en outre, chaque interaction est également symétrique, puisque chacun des éléments exerce une influence sur le système, mais également sur les autres éléments. À la lumière de ces hypothèses, pouvons-nous alors parler de relations horizontale ou verticale entre les interactants ? D'après nous, il n'existe jamais de relation proprement horizontale ou verticale, mais simplement des axes (à l'image d'une abscisse et d'une ordonnée) qui permettraient de mesurer les utilisations des matériels des interlocuteurs, et également de mesurer les grandes tendances de la relation qui unirait les individus en présence. Il est donc important d'étudier la fréquence et l'orientation des taxèmes et des relationèmes, car sans eux, il serait impossible de définir les relations animées par les interactants. Il nous paraît important de rappeler cette citation de Paul Watzlawick, qui permet en outre de démontrer que les interactants définissent ensemble leur relation, selon un contexte précis : « ce n'est pas l'un des partenaires qui impose une relation complémentaire à l'autre, chacun d'eux se comporte de manière qui présuppose et en même temps justifie le comportement de l'autre ; leurs définitions de la relation sont concordantes ». Si nous examinons la relation verticale sous l'angle de l'identification réciproque, nous pouvons constater qu'il y existe uniquement des marqueurs susceptibles d'être interprétés comme des codes permettant de définir une relation sociologique de domination / soumission, et donc un axe de tendance. Les relations ne sont pas verticales, hiérarchiques ou dominatrices ; elles sont complémentaires et maintenues par les deux parties, dans un but d'homéostasie du système conversationnel, et par extension, de la relation existante entre les interlocuteurs. Nous parlerons ainsi de marqueurs ou de codes afin de définir le degré de hiérarchisation ou de domination entre interactants, plutôt que de relations au sens strict du terme.



A RETENIR

L'axe vertical décrit le *pouvoir relatif* d'un interactant sur l'autre. Les statuts sociaux respectifs des interactants, indépendants de leur rencontre, peuvent déterminer de façon directe leurs positions sur cet axe (élève - professeur ; employé - chef de bureau), si ces statuts sont pertinents ou présentés comme tels dans la rencontre (la Présidente de la République ne s'adresse pas forcément en tant que telle à son mari).

Les marqueurs de position sur l'axe vertical, ou *taxèmes* (Kerbrat-Orecchioni), sont également très variés. Les termes d'adresses, titres et termes honorifiques (*Monsieur le Directeur...*), en tant qu'ils rendent le statut social pertinent dans l'interaction, servent à attribuer une place, généralement haute, aux personnes à qui ils sont adressés. Certaines formes (typiquement : *tu/vous*) donnent simultanément des informations sur les deux axes, horizontal et vertical.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

• *La négociation des places*

La signalisation de la distance interpersonnelle et du pouvoir, par la diversité de ses moyens, est plus ou moins constante dans l'interaction. Mais, si la distance et le pouvoir peuvent être déterminés au début d'une interaction, ils en sont aussi les enjeux, plus ou moins frontaux.

L'interaction impose un positionnement réciproque, mutuel, des partenaires : leur *place*. La place des interactants évolue sous l'effet de l'interaction, de ce qu'ils font et de la manière dont ils le font. Avoir (ou prendre) l'initiative de l'ouverture des échanges, du choix des thèmes, donner un ordre, ou occuper le terrain conversationnel (longueur des tours), c'est occuper une place haute dans la distribution des places. L'organisation des interactions elle-même distingue comme place haute celle du dernier tour : *avoir le dernier mot* équivaut à gagner la partie, dans un jeu de négociation de places, articulé selon l'axe vertical.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Application 11

Voici 3 extraits d'interactions verbales avec un demandeur d'emploi faiblement qualifié (entretien de recrutement). Dégagez tous les indicateurs d'asymétrie ou axe vertical en les commentant.

Extrait 1 :

L1 [...] vous avez déposé des candidatures récemment ou pas du tout

L2 oui oui

L1 donc dans des agences

L2 oui oui

L1 dans des entreprises de nettoyage

L2 oui oui

L1 d'accord et la réponse à chaque fois était non

L2 pas de travail

L1 à cause de

L2 ben ils ne m'ont pas dit euh

.....

.....

.....

.....

.....

Extrait 2 :

L1 [...] donc ça vous apportait des satisfactions votre dernier emploi

L2 le dernier emploi

L1 oui

L2 ben oui et non

.....

.....

.....

.....

.....

Extrait 3 :

L1 alors est ce que vous pourriez me parler de votre parcours professionnel

L2 donc et ben d'abord quand je me suis mariée [...]

.....

.....

.....

.....

.....



CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

3. La conversation familière et l'interaction dans les commerces

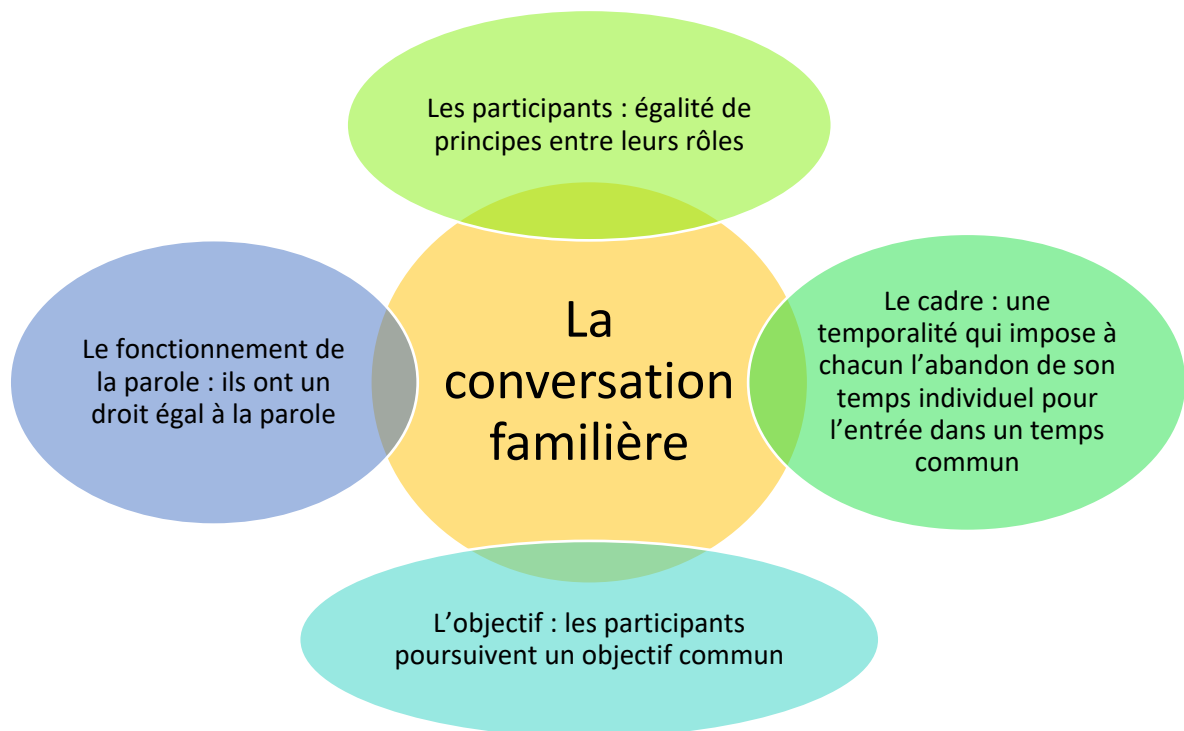
Les typologies des interactions se fondent sur des données relatives à la situation : participants, cadre (lieu et temps), objectifs. Il s'agit d'éléments extérieurs qui contraignent dans une certaine mesure l'interaction, et en particulier, les modes de fonctionnement de la parole concernant :

- *Le droit à la parole* : les situations s'opposent dans la mesure où il y a ou non égalité du droit à la parole. Dans la conversation, chaque participant a accès à la position de locuteur, mais ce n'est pas le cas dans une conférence.

- *Le fonctionnement de la parole* : les règles d'alternance des tours de parole s'appliquent dans toutes les situations où la répartition se fait dans l'instant, entre des participants à égalité de droit à la parole. Mais cette alternance est parfois *prédéterminée* (le cas de l'interview par exemple).

C'est en décrivant les fonctionnements attestés que l'on peut dégager les éléments caractérisant les types d'interaction les uns par rapport aux autres. C'est ce que nous allons découvrir dans la conversation et l'interaction dans les commerces.

3.1 Places dans la typologie



Bien qu'a priori illimité, le nombre des participants à une conversation doit permettre de préserver une certaine proximité (tant spatiale que psychologique qui favorise les échanges). Au-delà de trois (3) participants apparaît une tendance à

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

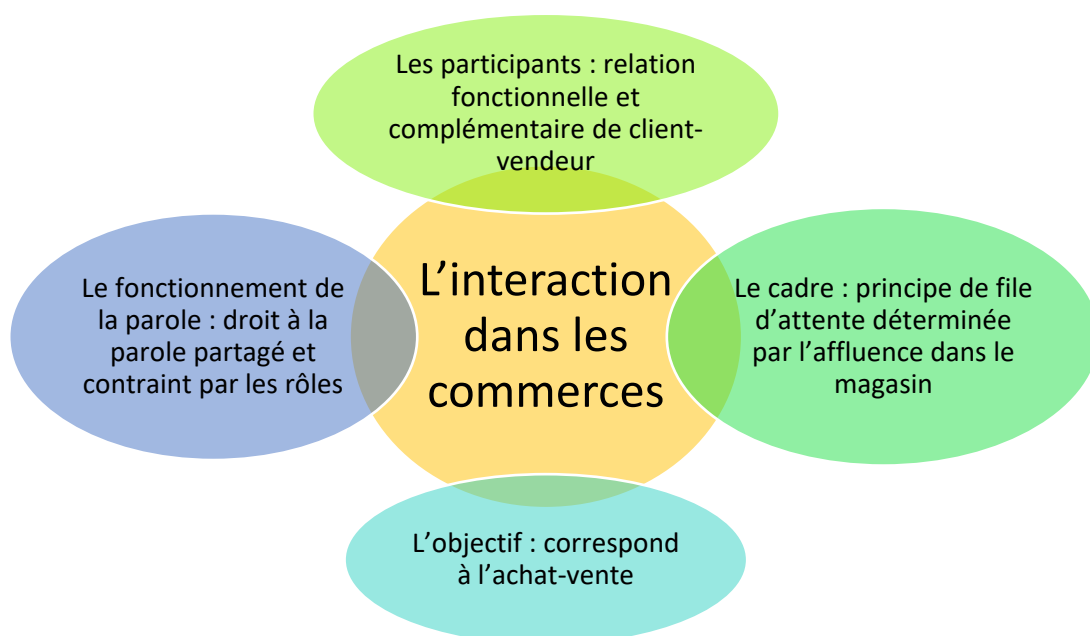
l'éclatement en plusieurs interactions simultanées, se mélangeant de temps à autre pour reformer, de façon cyclique, une seule conversation.

On peut dire qu'au-delà de cinq (05) ou six (06) participants, les phases où tout le monde est focalisé en même temps sur le même échange n'existent plus que très rarement, sauf pour certaines activités (offrir à boire, présenter des vœux, raconter une blague, faire un discours de remerciement.) etc.

La relation interpersonnelle que les participants entretiennent demeure nécessaire pour qu'ils puissent entamer une conversation, même si dans certains cas, comme celui des amis et des familles, la conversation est constitutive de la relation. Les rôles que jouent les participants dans l'échange sont déterminés par le genre qui implique un certain rapport de places entre les intervenants, ce rapport peut être symétrique (ils partagent le même statut dans l'échange) ou dissymétrique (ils n'ont pas le même statut dans l'échange).

La conversation peut se dérouler dans des lieux privés ou publics et prendra un tour différent selon le cas et le temps : il faut disposer d'un minimum de temps ou prendre le temps de converser.

Ainsi, Il n'est pas possible de préciser une durée moyenne, minimale ou maximale, pour la conversation bien que le manque de temps soit susceptible d'en compromettre l'émergence. On pourrait considérer qu'il n'y a pas de conversation si au moins un thème (autre que les routines d'ouverture et les échanges appartenant au script dans les relations de service) n'est pas abordé.



L'interaction dans les commerces fait avant tout partie du type des interactions de travail. Elle s'en distingue cependant par de nombreux aspects : un seul participant est en situation de travail, l'interaction a un but externe et matériel, pas de spécialisation du lexique, etc. À l'intérieur des interactions de travail,

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

l'interaction dans les commerces fait partie de la sous-catégorie des interactions de services. Le caractère payant de l'échange et l'aspect matériel du bien la distingue cependant des interactions du service public dans lesquelles l'objet de l'interaction est plus souvent de l'ordre du savoir que de l'avoir. C'est également le statut, non institutionnel (au sens de représentant d'une institution) du commerçant qui la différencie de ces dernières. Dans cette sous-catégorie des interactions de services, celles des services payants que l'on a nommé interactions de commerce.

Elle se caractérise par son caractère répétitif qui a pour conséquence une forte routinisation de l'enchaînement routinier qui facilite la progression et permet aux participants une économie tant discursive que temporelle.

Ce type d'interaction se distingue aussi par l'hétérogénéité des échanges verbaux : la transaction qui forme le centre de l'interaction, est généralement accompagnée des échanges conversationnels qui abordent les thèmes sans risques.

Enfin, la complémentarité se manifeste à tous les niveaux ; au niveau des rôles chacun des participants assume une série de tâches définies, complémentaires de celles de son partenaire.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

L'interaction dans les commerces s'apparente à la grande famille des interactions de service. Elle met en présence, dans un site prévu à cet effet, des individus réunis pour procéder à un échange transactionnel : argent contre bien et/ou service. Elle présente certaines caractéristiques générales qui permettent de la définir comme un type d'interaction s'opposant à d'autres.

C'est tout d'abord une interaction dans laquelle la *trame d'action* (entrer, choisir, prendre, peser, essayer, demander, mesurer, etc.) est essentielle. Il est d'ailleurs fort possible que tout se déroule de façon tout à fait silencieuse.

Le caractère répétitif de cette interaction, quant à lui, a pour conséquence une forte *routinisation de l'enchaînement des échanges*, qui, même s'il ne prédétermine pas l'intégralité de ce qui se passe entre clients et vendeurs, facilite la progression de l'interaction et permet à chacun une économie tant discursive que temporelle.

Un autre élément important pour caractériser ce type d'interaction concerne l'*hétérogénéité des échanges verbaux* : la transaction qui forme le cœur de l'interaction est fréquemment accompagnée d'échanges conversationnels. On peut dire, en suivant Robert Vion (1992), que l'interaction dans les commerces se définit sur le type principal de la transaction, et qu'elle est agrémentée de *modules conversationnels*, qui concernent couramment des thèmes sans risque [*safe topics*] comme la météo, mais qui dérivent aussi plus fréquemment qu'on ne l'imagine vers des sujets plus personnels.

Le dernier élément caractéristique et fondamentalement structurant de ce type d'interaction est la *complémentarité*. Celle-ci est bien entendu particulièrement manifeste au niveau des rôles, chaque participant assumant une série définie de tâches, complémentaires de celles de son partenaire, et correspondant aux deux *rôles contractuels* de client et vendeur (soit : exprimer une requête, l'explicitier, payer, etc. pour le premier, et accueillir, proposer, servir, faire payer, expliquer, etc. pour le second). Il semble que cette spécialisation des tâches ait tendance à se maintenir dans les modules conversationnels, au cours desquels les participants occupent des *rôles occasionnels* de "conversants", par exemple lorsque ces modules s'orientent vers la confiance ou vers la discussion vive (sur ce dernier cas, voir Doury 2001). Le caractère complémentaire de cette interaction s'observe aussi aux niveaux temporel et spatial. Le déroulement temporel de cette interaction n'est pas homogène, mais composé d'une succession de "temps" différents et complémentaires. Ainsi, au temps commun généralement accompagné de l'échange verbal, viennent fréquemment s'ajouter des temps complémentaires pour les deux partenaires de l'échange : le temps d'attente pour le client qui fait la queue est un temps d'intense activité pour le vendeur ; en revanche un temps de choix pour le client qui hésite entre deux produits est un temps d'attente pour le vendeur. L'agencement spatial du site enfin attribue des places complémentaires à chacun des partenaires, des espaces spécifiques étant réservés au vendeur, espaces où le client n'a explicitement (pour ce qui concerne l'arrière-boutique) ou implicitement (pour ce qui concerne l'espace situé derrière le comptoir) pas le droit de pénétrer. (Traverso, 2001 : 6-8)

3.2 Déroulement ou script

L'ouverture : Elle est orientée dans les deux directions. On y trouve les échanges de salutations et de salutations complémentaires.

Le corps de la conversation : Sa progression minimale est fondée sur les échanges à bâtons rompus. Ils engendrent des séquences de récits, explications, prise de décision, voire disputes ou confidences.

La clôture : Séquence ritualisée où les participants doivent parvenir à se synchroniser pour interrompre leurs échanges. Elle pourrait contenir des pré-clôtures « il est déjà 7 heures ! », des actes de vœux, projets et salutations.

Le déroulement d'une conversation familière

Les frontières entre ces différentes étapes ne sont pas aussi nettes que ce découpage le laisse penser. La localisation des éléments qui les composent est variable pour la plupart d'entre eux. Les actes rituels de l'ouverture ou de la clôture peuvent être produits dans différents ordres. Seules les salutations d'ouverture ont une place relativement fixe : elles ne peuvent être produites après d'autres actes rituels. Les autres sont souvent amalgamés.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

	France	Pays arabes
Ouverture Échange de salutations, salutations complémentaires, sourire, invitation à la requête de la part du commerçant...	Quasi-obligatoire & rituelle V et CL : échange de salutations (V et CL salutations complémentaires)	Optionnelle V et CL : échange de salutations Requête CL : Requête principale
Corps	Requête CL : requête principale V : exécution de la requête (avec parfois verbalisation) Paiement V : annonce du montant à régler CL : paiement (non verbal) (V et/ou CL : remerciement)	V : exécution de la requête (avec parfois une verbalisation)
Clôture Échange de salutations, vœux, promesses de se revoir, remerciement...	Quasi-obligatoire & rituelle V et CL : échange de salutations (+ remerciement) Sortie du client	Paiement V : annonce du montant à régler CL : paiement (non verbal) Optionnelle (V et CL : échange de salutation) (remerciement) Sortie du client

V : vendeur CL : Client

Script général des interactions de commerce (Dimachki, 2002)

Le tableau présente trois moments importants : l'ouverture, le corps, la clôture. Pour les interactions françaises, le découpage est clairement déterminé. Par contre, les interactions des corpus arabes ne sont pas fixes pour les séquences d'ouverture et de clôture. Les salutations ne sont pas obligatoires comme dans les interactions des corpus français. Pour la séquence de clôture, le principe est le même. Cette séquence est dépourvue de salutations et de vœux, elle est composée tout simplement d'une séquence de paiement et de la sortie du client.

À partir de ces observations, le script des interactions dans les commerces est propre à chaque culture. En France, les salutations sont obligatoires contrairement au script arabe (Liban et Tunisie) les salutations sont optionnelles.

L'acte du remerciement est présent dans les interactions en langue française et n'est optionnel voire inexistant en langue arabe. Cette absence ne signifie pas pour autant que les règles de politesse n'existent pas dans cette langue.

CHAPITRE 2 : COMPRENDRE LE DISCOURS INTERACTIF

Application 12

Découpez en séquences les exemples d'interaction dans des petits commerces proposés ci-dessous

Br : bonjour madame

CL : bonjour monsieur... je voudrais deux escalopes s'il vous plaît

Br : deux escalopes oui : : épaisses

CL : non

Br : pas trop épaisses.. comme vous voulez (20 s) quatre euros soixante-quinze
(la cliente lui tend un billet) quatre euros quatre-vingt.. quarante-sept.. huit... et cinquante et cent deux cent... merci madame (lui rend sa monnaie)

CL : merci monsieur

Br : bonne journée

CL : merci ::

Br : au revoir madame

Extrait 2 - A la boulangerie

B- madame bonjour

C - je voudrais un pain aux céréales [s'il vous plaît

B- [oui

C- et une baguette à l'ancienne

B- et une baguette (bruit de sac en papier et de caisse enregistreuse) trois soixante-dix s'il vous plaît (.) merci... vous voulez me donner d'la monnaie

C - heu : vingt centimes c'est tout c'que j'ai

B- heu non ça va pas m'arranger merci (sourire)

C- excusez-moi

B- oh, mais c'est rien j'avais me débrouiller alors sur vingt euros ça fait 30-5...

10 ...et 20 voilà on y arrive

C- je vous r'mercie

B- c'est moi... merci madame bon week-end au revoir

C- merci au r'voir





Chapitre 3:



**RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES
CORPUS ORAUX**

Plan du chapitre

Introduction

1. Le corpus oral
 - 1.1 Constituer un corpus
 - 1.2 Choix des données
 - 1.3 Recueil des données orales
 - 1.4 Le corpus interactif
2. La transcription
 - 2.1 Transcrire les données orales
 - 2.2 Les types de transcription
 - 2.3 Transcription d'un corpus dialogal

Introduction

L'analyse des interactions repose sur une méthode inductive : elle part des données en cherchant à identifier des comportements interactionnels récurrents, pour en proposer des catégorisations et formuler des généralisations. La démarche est résolument descriptive. Elle se fonde sur l'observation, l'enregistrement et la transcription minutieuse d'interactions authentiques.

Ce chapitre propose une méthode de recueil et de traitement permettant d'aborder le discours oral, quel que soit le domaine en sciences humaines et sociales dans lequel on s'inscrit. L'objectif est de rendre accessible la méthodologie issue de la théorie de l'analyse du discours.



1. Le corpus oral

Les méthodes de travail en analyse des interactions sont très sensiblement différentes de celles utilisées en linguistique pour analyser le système de la langue. La démarche adoptée part des données et cherche à identifier des comportements interactionnels récurrents. À partir de ces observations, elle propose des catégorisations (ex : des types d'interaction) et des généralisations (ex : toute interaction peut se découper en séquences). Cette démarche est donc également descriptive. Ces caractéristiques ont à leur tour des conséquences sur le plan méthodologique (comment on s'y prend pour travailler dans ce domaine). Les principales caractéristiques de la démarche interactionnelle sont :

Matériel authentique : On travaille sur du matériel authentique, c'est-à-dire des situations réelles qui ont été enregistrées, ou mieux encore, filmées.

Démarche empirique et inductive : Une démarche empirique est une démarche fondée sur l'observation et l'expérience. On part de l'observation des situations et de l'analyse des données, puis on en tire des conclusions et des généralisations, et l'on essaye d'apporter des explications à ce que l'on a constaté. C'est le contraire d'une démarche dite déductive, dans laquelle on construit une théorie abstraite, puis on essaye de trouver des exemples qui en confirment l'exactitude.

Priorité à l'oral et renouvellement des modèles descriptifs : On travaille essentiellement sur l'oral parce que c'est à l'oral que l'on voit le mieux que la communication forme un tout intégré, multicanal et pluri-codique alors que l'écrit constitue une forme plus restreinte et spécifique de la communication.

Travail sur l'interaction (dialogue, trilogie, polylogie) : L'approche interactionniste considère que le dialogue est la forme normale de la communication, et le monologue une forme particulière (et relativement rare) de dialogue. Elle s'intéresse également aux conversations à trois (trilogie) ou à plusieurs (polylogie) et cherche à analyser la dynamique entre les participants.

Deux approches méthodologiques complémentaires (l'approche transversale et l'approche longitudinale) : Lorsqu'on dispose d'un gros corpus d'interactions enregistrées à analyser, on peut utiliser deux types d'approche qui peuvent d'ailleurs se combiner pour obtenir les meilleurs résultats :

- *Dans l'analyse longitudinale*, on va choisir une interaction (un morceau d'enregistrement qui forme un tout) et essayer de rendre compte au mieux de son déroulement en l'analysant en quelque sorte « sous toutes les coutures », c'est-à-dire de tous les points de vue possibles : aspects rituels, séquences, gestion des tours de parole, etc... C'est une approche qui tient davantage compte de la spécificité d'une interaction donnée (alors que l'analyse transversale cherche davantage à repérer des procédures récurrentes et réutilisables) et de la dynamique des échanges.

CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

- Dans l'analyse transversale, on part d'un phénomène déjà défini au départ, que l'on souhaite étudier de plus près pour mieux le comprendre. Il peut s'agir d'un type d'échange routinisé comme par exemple l'excuse ou le compliment, mais cela peut également porter sur d'autres aspects de la communication, comme par exemple les interruptions.

On peut parler d'analyse transversale pour celle qui procède en étudiant un phénomène, préalablement identifié, dans les différentes interactions du corpus. L'identification peut être fondée sur une catégorie a priori, ou être construite en partant des données.

Partir d'une catégorie a priori suppose de posséder une définition de départ de l'élément étudié permettant d'étudier le relevé dans les corpus. Ainsi, on pourra décider d'étudier le compliment, en partant de la définition suivante de cet acte de langage : « *assertion comportant une évaluation positive du destinataire* » (ex : « vous avez une très jolie voix »), définition qui permettra de constituer un sous-corpus dans lequel on étudiera :

- Les modes de réalisation de l'acte : une telle étude sur le compliment a permis de mettre en évidence le fait que les réalisations de cet acte se réduisent à quelques formes récurrentes ;
- Les réactions obtenues et leurs réalisations linguistiques : de telles études ont permis de formuler des généralisations sur l'échange complimenteur en montrant que les réactions préférées consistaient à réduire la positivité de l'évaluation, et dans une moindre mesure, en anglais, à remercier.

Ce mode d'analyse conduit à complexifier ou à modifier la définition de départ. Par exemple, pour le compliment, la prise en compte des occurrences en interaction montre l'importance de la localisation dans l'échange : un compliment réactif (« comment trouves-tu ma robe ? - très jolie ») n'a pas la même valeur qu'un compliment initial (« t'as un super pull - oui il est marrant »). De façon générale, cette démarche est à la source d'une théorie qui n'est pas toujours adaptée aux usages, et conduisant à l'analyse de certains d'entre eux, délaissés jusqu'à ce jour (par exemple les actes réactifs de type refus)

(Traverso, 2004 : 26-27)

CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

1.1 Constituer un corpus

Pour analyser le discours oral, il ne suffit pas d'écouter parler des locuteurs, il faut construire un corpus. Il s'agit de rassembler les différents discours que l'on veut soumettre à l'analyse, de les choisir, de les représenter, de les classer et d'en faire un tout cohérent.

Tout d'abord, qu'est-ce qu'un corpus ? Ce mot prend une nouvelle signification dans le domaine de la linguistique en 1961 « *ensemble d'énoncés servant de base à l'analyse* ». À chaque étude correspond un corpus spécifique, pensé au préalable pour répondre aux problématiques de travail que le chercheur s'est fixées.

Dans un corpus oral, on peut distinguer différents types de données :

- Les **données primaires** qui sont « *constituées par les enregistrements, ayant un lien le plus proche possible avec l'évènement documenté* » (Baude, 2006 : 45)
- Les **données secondaires** correspondent au traitement des données primaires. Celles-là sont « *constituées par la série de descriptions qui viennent enrichir les données primaires* » (*ibid* : 45-46).

1.2 Choix des données

Le corpus est une construction présentée par le chercheur et qui s'apparente à une découpe de la réalité, où nous parlerons ici d'authenticité.

Le choix du corpus implique dès lors la question du sens et de la pertinence, car incluant une motivation qui révèle de l'orientation du chercheur dans le champ d'investigation : « *Le terme corpus désigne non pas simplement des collections de données de langage, mais un choix organisé de ces données* » (Blanche-Benveniste, 2000 : 12).

La constitution du corpus se fait donc en fonction des objectifs analytiques de chaque chercheur qui doit ainsi établir un choix parmi les types de discours correspondant à sa recherche. Le choix peut être mené en fonction d'un certain nombre de critères : le critère sociologique, géographique, psychologique, etc., le critère de la situation de communication (et notamment du cadre spatio-temporel), le critère du genre de discours et son contenu...

Le choix des données pose la question du nombre de données à enregistrer : « *la taille d'un corpus dépend aussi, pratiquement, de la possibilité de recueillir des données, de les stocker, et de les préparer pour le traitement* » (Beacco, in *Dictionnaire d'analyse du discours*, 2002 : 149).

1.3 Recueil des données orales

La question du choix des données est fortement liée à la façon dont nous allons recueillir ces données. Le choix obéit à des contraintes théoriques, mais obéit également à des contraintes pratiques.

CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

Par souci d'authenticité, nous pouvons choisir la méthode de l'enregistrement de discours naturels non participatifs : il s'agit des interactions verbales qui ne sont pas provoquées par le chercheur et « *qui existent en l'état indépendamment de leur exploitation pour la recherche* » (Kerbrat-Orecchioni, 2005 : 25)

De même, les enregistrements peuvent être effectués en toute discrétion par des collaborateurs, afin de préserver l'authenticité du corpus : « *Il est toujours possible de déléguer l'enregistrement à une tierce personne, mieux à même de le réaliser, pour diverses raisons. Dans ce cas, le chercheur qui n'a pas assisté à la situation originelle, n'a pour tout matériau que le résultat de l'enregistrement* » (Sandré, 2013 : 57).

1.4 Le corpus interactif

Pour comprendre les spécificités d'un corpus interactif, il faut s'intéresser à la nature des données que l'on veut étudier. L'analyse du discours interactif nécessite de prendre en compte un certain nombre de caractéristiques propres au dialogue lui-même. La forme des données, leur agencement, l'élaboration du discours revêtent un caractère particulier dès lors qu'il s'agit de dialogue.

Pour définir le discours interactif, nous utiliserons la notion d'interaction verbale, à partir du postulat de Kerbrat-Orecchioni : « *tout discours est une construction collective* » (1998 : 13). Cette conception interactive du dialogue est aujourd'hui largement reconnue, où on distingue les règles concernant :

- L'organisation formelle qui régit la façon dont la parole est distribuée entre les différents locuteurs ;
- L'organisation du contenu, qui régit la façon dont les locuteurs génèrent l'enchaînement des propos ;
- L'organisation interpersonnelle, qui régit la façon dont les locuteurs se comportent les uns avec les autres.



2. La transcription

2.1 Transcrire les données orales

La question de la transcription n'est pas fortuite, elle s'inscrit pleinement dans le contexte d'analyse des interactions verbales et détermine le rapport que le chercheur entretient avec ses données. Selon son objectif de travail, la nature de ses données, le matériel utilisé, la théorie dans laquelle le chercheur s'inscrit.

Ainsi, toute donnée orale enregistrée (en audio ou audiovisuel) doit être transcrite avant analyse. Ce travail de transcription demande beaucoup d'efforts, une grande rigueur scientifique académique et énormément de temps, ce qui la rend une étape indispensable dans ce type de recherche. La transcription est considérée comme « *une préparation indispensable du corpus, à travers laquelle on cherche à conserver à l'écrit le maximum des traits de l'oral* » (Traverso, 2007 : 23).

En effet, si le choix et le recueil des données sont des étapes importantes dans l'analyse, la transcription est tout aussi capitale. Il ne s'agit pas d'un simple exercice de saisie d'interactions verbales, mais bien d'un élément primordial dans l'analyse. « *Le travail de transcription n'est pas une question secondaire, au contraire, cela suppose et engage toute une réflexion théorique sur les données* » (Bilger, 1999 : 181).

2.2 Les types de transcription

Trois types de transcriptions sont possibles, selon les besoins de l'analyste, le courant dans lequel on s'inscrit, le type d'analyse et surtout son objet d'étude. Le chercheur peut se focaliser sur la forme (le matériel phonique), sur le contenu (le sens véhiculé) ou essayer de conserver les deux dimensions (la forme et le contenu). On distingue ainsi la transcription phonétique, orthographique et orthographique aménagée.

- Pour le premier type de transcription, c'est la forme qui prime. *La transcription phonétique* consiste à tout transcrire au moyen du système API (alphabet phonétique international) « *c'est la nécessité pour tous les travaux qui concernent la prononciation, mais aussi pour tous les cas où il est difficile de dégager des morphèmes stables qu'on pourrait écrire en orthographe standard : langage de très jeunes enfants, langue des étrangers en cours d'acquisition...* » (Baude, 2006 : 30).

- on appelle « *transcription orthographique* » le fait de transposer un document oral en document écrit, en utilisant les codes orthographiques de l'écriture. Autrement dit, ce type de transcription ne tient pas compte des particularités de l'oral. Les données phoniques sont transformées pour correspondre aux règles graphiques. Le principal avantage de cette transcription est sa simplicité, mais son choix pose la question de la ponctuation qui peut s'apparenter à la prise en compte des phénomènes paraverbaux (intonation montante ou descendante par exemple).

CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

- *une transcription orthographique aménagée* est une transcription orthographique que l'on aménage en introduisant un certain nombre d'éléments propres à l'oral. On choisit un système de note (appelées conventions de transcription) permettant de rendre compte des éléments paraverbaux et non verbaux intéressants. Cette forme est probablement la plus appropriée pour analyser les données orales, par son souci de décrire la matérialité discursive.

Il n'existe pas de conventions universelles, ni en sciences humaines et sociales, ni en sciences du langage, ni même dans les différents courants linguistiques. Toutefois, un certain consensus s'établit parfois entre certains chercheurs qui partagent les mêmes objets d'étude. Nous retiendrons celles qui se basent sur les systèmes d'annotations utilisées en analyse des interactions (Vion, 1992 ; Blanche-Benveniste, 1997 ; Traverso, 2004/2005) :

+ ++ +++ pause très brève, brève, moyenne
+3+ pause de trois secondes
De con- troncation d'un mot
: :: ::: Allongement d'un son
h h : h :: aspiration audible plus ou moins longue

Les caractéristiques para-verbales sont notées ainsi :

↑ intonation montante
↓ intonation descendante
»... « passage prononcé avec un débit rapide
« ... » passage prononcé avec un débit lent

Le comportement verbal et non verbal est décrit de cette façon :

(rire) description du comportement (phénomène ponctuel)

Le transcripteur peut commenter ce qu'il perçoit, ces indications doivent être notées de façon particulière pour ne pas être confondues avec la pure description des données.

[ironique] commentaire du transcripteur

Enfin, dans le cas où le transcripteur n'est pas sûr de ce qu'il entend, il doit noter dans la transcription ses incertitudes.

(X, XX, XXX) syllabe(s) indéchiffrable(s)



CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

ع	ع	ā	ا
غ	غ	b	ب
ف	ف	t	ت
ق	ق	ṭ	ث
ك	ك	ǧ	ج
ل	ل	ḥ	ح
m	م	ḫ	خ
n	ن	d	د
ه	ه	ḍ	ذ
w	و	r	ر
y	ي	z	ز
ى	ى	s	س
ء	ء	š	ش
a / at	ة	ṣ	ص
		ḍ	ض
		ṭ	ط
		ẓ	ظ

Phonèmes de l'arabe

Translittération des voyelles :

Longues : ا ā ي ī و ū

Brèves : َ a ِ i ُ u

Diphthongues اَيّ ay اَوّ aw

Tanwīn ً an ٍ in ٌ un (en exposant)

2.3 Transcription d'un corpus dialogal

Le discours dialogal est produit par plusieurs locuteurs. La transcription de ce discours doit présenter l'ensemble des différentes interventions des locuteurs. Dans le cas d'enregistrements faits par le chercheur, il n'est pas rare qu'on entende mieux ce que dit un participant par rapport aux autres (parce que le micro était plus proche de lui), mais le discours produit par les autres est tout aussi important. Le dialogue correspond à l'addition des différentes prises de parole par les locuteurs, il convient de tout transcrire et d'envisager les tours de parole de façon globale.

Par ailleurs, on doit noter dans la transcription, les différents intervenants soit par leur nom (ou pseudonyme), par leur rôle (médecin/patient), par des lettres ou des chiffres selon leur ordre d'apparition dans le dialogue ou encore n'importe quel élément qui permet d'identifier le locuteur (« femme au foulard rouge » par exemple).

On numérote habituellement chaque tour de parole, soit de façon continue (un nouveau numéro à chaque nouveau tour de parole) :

1. A. bonjour
2. B. bonjour
3. A. allez tchao Bilel
4. B.+3+ euh : : +4+ allez j'vais prendre un sandwich

Soit de façon individuelle (un nouveau numéro à chaque nouveau tour de parole de tel locuteur) :

1. A. bonjour
1. B. bonjour
2. A. allez tchao Bilel
2. B.+3+ euh : : +4+ allez j'vais prendre un sandwich

Le chevauchement est noté par des crochets, et les deux éléments en chevauchement sont positionnés l'un en dessus de l'autre :

- 1.B : [...] j'vais prendre un sandwich [s'il vous plaît]
- 2.C : [un sandwich] vous voulez un peu
de mayo dedans↑

Une autre possibilité est de noter les chevauchements par le soulignement :

- 1.B : [...] j'vais prendre un sandwich s'il vous plaît
- 2.C : un sandwich vous voulez un peu de mayo dedans↑

CHAPITRE 3 : RECUEIL ET TRANSCRIPTION DES CORPUS ORAUX

Application 13 : structurer une interaction verbale

Transcrivez le dialogue entre un journaliste et Marie Demange, puis placez ces propositions pour structurer l'interaction. Vous trouverez la piste audio en suivant ce lien :

https://drive.google.com/file/d/1Yy_nQ6axm6TgRHsvaef-agEPsDbFF5ag/view?usp=share_link

ou en scannant le code QR



*Je vous arrête tout de suite/ Je m'explique/ C'est mon cas/ Pour commencer/
Excusez-moi, je vous coupe à nouveau la parole/ Juste une question/ En d'autres
termes/ Un instant.*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

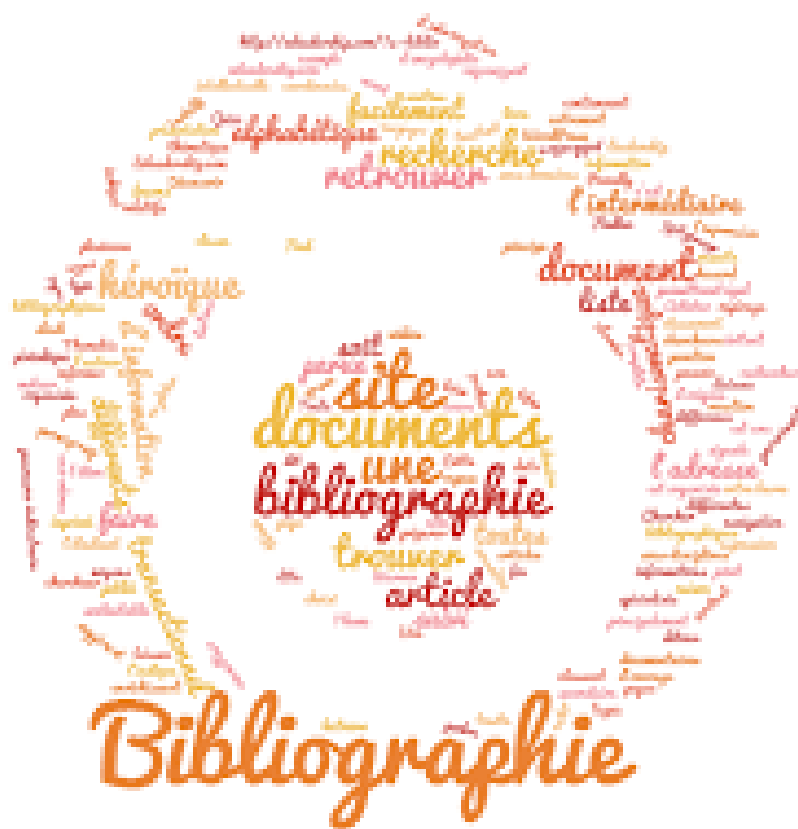
.....

.....

.....

.....

.....



- ANDRE, V. (2019). *Sociolinguistique des interactions verbales et exploitations didactiques* [HDR]. Lorraine.
- AUCLIN, A., & MOESCHLER, J. (2009). *Introduction à la linguistique contemporaine* (Armand Colin).
- AUER, P. (1998). *Code switching in conversation* (Routledge).
- BANGE, P. (1992). *Analyse conversationnelle et théorie de l'action*. Didier.
- BATESON, BIRDWHISTELL, GOFFMAN, HALL, & JACKSON. (1981). *La nouvelle communication* (Seuil).
- BEAL, C. (2005). *Analyse des interactions*. <http://asl.univ-montp3.fr/L308-09/MCC5/E53SLMC1/>
- BERTIN, A. (1993). Claire Blanche-Benveniste, *Le français parlé—Études grammaticales*, Paris, Éditions du CNRS, Collection « Sciences du langage », 1990. *L'information grammaticale*, 57(1), 58-59.
- BOUTET, J., & HELLER, M. (2014). *Introduction*. 150, 7-13.
- BOYER, H. (2017). *Introduction à la sociolinguistique* (Dunod).
- CHAURAUDEAU, P. (2009). *Identités sociales et discursives du sujet parlant* (L'Harmattan).
- CHAURAUDEAU, P., & MAINGUENEAU, D. (2002). Ethnographie de la communication, ethnométhodologie. In *Dictionnaire d'analyse du discours* (Seuil, p. 233-237).

Double-Contrainte (injonction paradoxale) : Ecole de Palo Alto. (s. d.). La Boite à M.E, la boîte à outils du _____ Moniteur Educateur _____. Consulté 6 juin 2020, à l'adresse <http://laboiteame.unblog.fr/double-contrainte-injonction-paradoxale-ecole-de-palo-alto/>

GARCIA-RIVERA, T., & VIDAL, M. (2013). *Palo Alto à l'école* (SupAgroFlorac).

GOFFMAN, E. (1973). *La mise en scène de la vie quotidienne* (Minuit).

GOFFMAN, E. (1974). *Les rites d'interaction* (Minuit).

GOFFMAN, E. (1987). *Façons de parler* (Minuit).

GOMEZ GONZALEZ, M. D. L. A., & MACKENZIE, J. L. (2018). *The Construction of Discourse as Verbal Interaction* (John Benjamins Publishing Company).

GRICE, H. P. (1979). Logique et conversation. *Communications*, 30, 57-72.

GUMPERZ, J. (1989). *Sociolinguistique interactionnelle—Une approche interprétative* (L'Harmattan).

KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1998a). *Les interactions verbales. 1 Approches Interactionnelle et structure des conversations* (Armand Colin, Vol. 1-1).

KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1998b). *Les interactions verbales. 3 Variations culturelles et échanges rituels* (Armand Colin).

KERBRAT-ORECCHIONI, C. (2009). *Le discours en interaction* (Armand Colin).

MAINGUENEAU, D. (1996). *Les termes clés de l'analyse du discours* (Seuil).

- MONDADA, L. (2008). *Contributions de la linguistique interactionnelle*. 881-897. <https://doi.org/10.1051/cmlf08348>
- NEVEU, F. (2004). Interaction verbale. In *Dictionnaire des sciences du langage* (Armand Colin).
- ROULET, E. (1991). *Vers une approche modulaire de l'analyse du discours*. 53-81.
- SANDRE, M. (2013). *Analyser les discours oraux* (Armand Colin).
- TRAVERSO, V. (2011). *L'analyse des conversations* (Armand Colin).
- VASSEUR, M.-T. (2005). *Rencontres des langues. Question(s) d'interaction* (Didier).
- TRAVERSO, V. (2001). Interactions ordinaires dans les petits commerces : Éléments pour une comparaison interculturelle. *Langage et société*, 95, 5-31. <https://doi.org/10.3917/lis.095.0005>
- WAGENER, A. (2019). *Systémique des interactions. Communication, conversations et relations humaines*. L'Harmattan.
- WITTEGENSTEIN, L. (1986). *Investigations philosophiques*. Gallimard.

1- Semestre 1 :

Unité d'Enseignement	VHS		V.H hebdomadaire			VHS		Coeff	Crédits	Mode d'évaluation	
	15 sem		C	TD	TP	Autres	Continu			Examen	
UE fondamentales											
UEF1(O/P)											
Matière 1 Concepts opératoires de la sociolinguistique 1	45h		1h30	1h30			55h	2	5		Examen
Matière 2 Bilinguisme et plurilinguisme	45h		1h30	1h30			55h	2	4		Examen
Matière 3 Normes et variation linguistique,	45h		1h30	1h30			55h	2	4		Examen
Matière 4 Les représentations sociolinguistiques.	45h		1h30	1h30			55h	2	4		Examen
Matière 5 Sociolinguistique interactionnelle et variationniste1	22h30		1h30	-----			27h30	1	1		
UE méthodologie											
UEM1(O/P)											
Matière 1	45h		1h30	1h30			55h	2	4		Examen
Méthodo de la Recherche 1	15h		1h	-----			10h	1	1		Examen
Matière 3 Renforcement linguistique	45h		1h30	1h30			55h	2	4		Examen
UE découverte											
Matière 1 Grammaire textuelle	22h30h		1h30	-----			2h30	1	1		Examen
Matière2 Enonciation et pragmatique	22h30h		1h30	-----			2h 30	1	1		Examen
UE transversales											
Matière 1 Cultures et civilisations	22h30		1h30	-----			2h30	1	1		Examen
Total Semestre 1	375h		16 h	9 h			375h	17	30		

2- Semestre 2 :

Unité d'Enseignement	VHS		V.H hebdomadaire			VHS		Coeff	Crédits	Mode d'évaluation	
	15 sem		C	TD	TP	Autres	Continu			Examen	
UE fondamentale											
UEF1(O/P)											
Matière 1 Concepts opératoires de la sociolinguistique 1	45h		1h30	1h30			2	5			Examen
Matière 2 Diglossie, étude de cas	45h		1h30	1h30			2	4			Examen
Matière3 Politique et aménagement linguistiques	45h		1h30	1h30			2	4			Examen
Matière 4 Particularismes du français en francophonie	45h		1h30	1h30			2	4			Examen
Matière 5 Sociolinguistique interactionnelle et variationniste 2	22h 30		1h30	-----			1	1			Examen
UE méthodologie											
UEM1(O/P)											
Matière 1 Méthodologie de la Recherche 2	45h		1h30	1h30			2	4			Examen
Matière 2 TICE 2	15h		1h	-----			1	1			Examen
Matière 1 Renforcement linguistique	45h		1h30	1h30			2	4			Examen
UE découverte											
UED1(O/P)											
Matière 1 Analyse de discours	22h 30		1h30	-----			1	1			Examen
Matière 2 Sémantique / lexicologie	22h 30		1h 30	-----			1	1			Examen
UE transversale											
UET1(O/P)											
Mat 2 Culture Entrepreneuriale	22h 30		1h 30	-----			1	1			Examen
Total Semestre 2	375h		16h	9h			17	30			