

LANGUES ET APPRENTISSAGE DES LANGUES

Collection dirigée par H. Besse et E. Papo

École normale supérieure de Fontenay - Saint-Cloud

CRÉDIF

**ANALYSE CONVERSATIONNELLE
ET
THÉORIE DE L'ACTION**

PIERRE BANGE

 HATIER /  Didier

Sommaire

Avant-propos	6
Chapitre 1 : Introduction : orientations et objectifs	8
1.1. Pragmatique et linguistique de la communication	8
1.2. Analyse du discours et analyse conversationnelle	15
1.3. Objectifs	23
Chapitre 2: L'organisation des interactions selon l'analyse conversationnelle.....	28
2.1. Coordination. Négociation	28
2.2. L'organisation de la prise de parole dans la conversation.....	30
2.2.1. La construction des tours de parole	31
2.2.2. L'attribution des tours de parole	34
2.2.3. Le tour de parole comme réalisation interactive.....	36
2.3. Microstructures conversationnelles	39
2.3.1. La paire adjacente	39
2.3.2. Importance de la place en contexte	42
2.3.3. Dépendance conditionnelle	44
2.3.4. Construction hiérarchique des séquences complexes.....	47
2.3.5. Un exemple : un début de conversation téléphonique	50
2.3.6. Séquences latérales.....	53
2.3.7. Bilan provisoire	55
2.4. Macrostructures. Le modèle d'ensemble de Kallmeyer	60

© Les Éditions Didier, Paris, 1992

Toute représentation, traduction, adaptation ou reproduction, même partielle, par tous procédés, en tous pays, faite sans autorisation préalable est illicite et exposerait le contrevenant à des poursuites judiciaires. Réf. *Loi du 11 mars 1957*.

ISBN 2-278-04225-4

Chapitre 3 : L'action	71	
3.1. Considérations générales	71	
3.2. But et sens.....	75	
3.3. Un modèle d'analyse pour l'action.....	80	
3.3.1. Miller / Galanter / Pribram 1960 : le modèle TOTE	80	
3.3.2. Hiérarchie et séquentialité	85	
3.3.3. Niveaux stratégiques et niveaux opérationnels dans les conversations	89	
3.3.4. Etapes. Bifurcations. Evaluations	95	
3.3.5. Les facteurs de pertinence dans l'évaluation.....	97	
Chapitre 4 : L'interaction	102	
4.1. Action sociale. Interaction. Coordination	102	
4.2. Le mécanisme de la réciprocité.....	106	
4.3. A propos du « principe de coopération » chez Grice	109	
4.4. Réciprocité des perspectives. Réciprocité des motivations. Réciprocité des images	113	
4.5. Les niveaux supérieurs d'organisation de l'interaction.....	120	
Chapitre 5 : Les actions de communication	125	
5.1. Langue et langage	125	
5.2. L'analyse intentionnelle des actions de communication.....	128	
5.2.1. La signification des actions de communication selon Grice	128	
5.2.2. La convention de véracité et de confiance dans la langue Ln (Lewis 1975)	134	
5.2.3. La relation entre signification en situation et signification conventionnelle.....	139	
5.2.4. Les inférences conversationnelles	144	
5.3. Critique de la position de Searle	151	
5.4. Un essai de synthèse entre Grice et Searle : Motsch / Pasch 1987.....	156	
5.5. Le principe de constance du sens.....	163	
Chapitre 6 : Analyse d'une interaction : « Je suis sous trinordiol »	167	
6.1. Principes de transcription.....	167	
6.2. L'analyse	172	
Chapitre 7 : Perspectives : Communication et cognition	190	
Annexe.....	206	
Glossaire.....	207	
Bibliographie	213	

Avant-propos

La rédaction de ce livre a résulté du désir d'organiser de façon cohérente des savoirs partiels sur la communication verbale dont le point de départ était l'analyse conversationnelle américaine parvenue jusqu'à moi par le truchement de ceux qui en Allemagne en ont assuré la réception et au premier rang desquels je veux mettre W. Kallmeyer. Des savoirs partiels qui s'étaient augmentés d'emprunts faits à diverses disciplines : philosophie du langage, psychologie sociale, psychologie cognitive, sociologie de la vie quotidienne. Chemin faisant, au terme d'élaborations successives, j'ai cru découvrir qu'une synthèse était possible, c'est-à-dire une réduction du foisonnement des concepts et des approches ; j'ai cru découvrir qu'on pouvait sans violence trouver une perspective à partir de laquelle beaucoup de choses s'ordonnaient et que l'aimant qui organisait ce champ de force était un concept de base commun à plusieurs de ces disciplines et qui a donné son nom à la pragmatique : le concept d'action. Je n'ai donc aucune prétention à la nouveauté ou à l'originalité.

Il fallait sans doute beaucoup de naïveté pour aller faire des emprunts à plusieurs disciplines dont les spécialistes viendront me dire que je n'y entends rien et pour prétendre établir des connexions entre elles. Ma justification est que l'émergence de la pragmatique a fait apparaître beaucoup de problèmes en linguistique et que ces problèmes ne peuvent trouver de solution dans la seule discipline en cause. Il fallait donc qu'à défaut d'un esprit universel, un touche-à-tout prenne le risque de déplacer les bornes-frontières.

Mon objectif était d'ouvrir des perspectives en élaguant et en simplifiant. On ne s'étonnera donc pas de ne pas trouver de discussion des autres points de vue sur le même objet ou sur des objets proches. On a pratiqué avant moi avec succès l'analyse du discours : c'est le cas par exemple pour la période la plus récente de Grunig et de Roulet. Mais leurs points de vue m'ont paru éloignés de mon propre point de départ et la discussion m'aurait en fait détourné de mon objectif. Au chapitre 5 cependant, je m'en prends à Searle : c'est parce que les aspects que je critique me paraissent incompatibles avec ce que je défends et que la tentation peut exister, comme le montre l'exemple de Motsch / Pasch, que je critique

également, de concilier les inconciliables. On trouvera en conclusion (chapitre 6) une discussion plus approfondie de Sperber / Wilson 1986 dont la conception de la communication et les préoccupations sont proches de celles que je développe : cette discussion me donne l'occasion d'un résumé rétrospectif et de certaines précisions.

Pour remédier aux faiblesses que ma tentative comporte, j'ai voulu faire appel aux critiques de mes amis. Que ceux qui, en France, en Suisse et en Allemagne, m'ont fait part de leurs critiques et de leurs encouragements soient remerciés. Je remercie aussi Dume Allaix dont la patience a été mise à l'épreuve dans la confection des versions successives du manuscrit. Enfin, last but not least comme on dit dans les préfaces, je remercie ceux qui ont accepté de l'éditer et le Programme Pluriannuel en Sciences Humaines de la Région Rhône-Alpes pour son soutien financier.

Chapitre 1

Introduction : Orientations et objectifs

1. 1. Pragmatique et linguistique de la communication.

Le terme de **pragmatique**, dans l'acception qu'on lui donne aujourd'hui en linguistique, a été introduit en 1938 par le philosophe américain issu du pragmatisme et disciple de Ch. S. Peirce, Ch. Morris, dans *Foundations of the Theory of Signs*. Selon Morris, toute sémiotique (c'est-à-dire toute science des signes) comporte trois disciplines complémentaires : la syntaxe, qui est l'étude des « relations formelles des signes entre eux » ; la sémantique, qui est l'étude des « relations des signes aux objets auxquels ces signes sont applicables » ; la pragmatique enfin, qui est l'étude des « relations des signes à leurs interprètes » (1971 : 21). Une telle présentation fait apparaître chacune des trois disciplines comme ayant un domaine propre autonome qui vient s'ajouter aux deux autres pour constituer la totalité de la linguistique. L'ordre de leur présentation : syntaxe, sémantique, pragmatique, reflète, en outre, l'ordre historique de leur constitution, ce qui semble donner une légitimité supplémentaire à ce découpage.

A peu près en même temps que Morris, R. Carnap donnait une présentation un peu différente.

« Si on se réfère expressément au locuteur ou, en termes plus généraux, à l'utilisateur de la langue, écrit Carnap, alors on est dans le domaine de la pragmatique (...) Si on fait abstraction de l'utilisateur de la langue et qu'on analyse seulement les expressions et leurs dénotés, on est dans le domaine de la sémantique. Et finalement, si on fait abstraction des dénotés aussi et qu'on analyse seulement les relations entre les expressions, on est dans le domaine de la syntaxe. » (1942 : 10)

Ici, la pragmatique doit plutôt être regardée comme l'aspect le plus englobant de la théorie linguistique, celui qui « commande » les autres, qui les détermine.

« La pragmatique, écrit encore Carnap, est la base de tout pour la linguistique » (1942 : 13).

La pragmatique fonde la sémantique, qui fonde elle-même la syntaxe.

Dans une telle perspective, la pragmatique n'est plus cantonnée dans l'étude de phénomènes dont ni la syntaxe, ni la sémantique ne peuvent rendre compte : les déictiques, par exemple (on sait que c'est à partir de la prise en compte de tels phénomènes que la pragmatique s'est effectivement constituée). C'est, en fait, une conception radicalement différente qui est suggérée : la présentation de Carnap introduit à une analyse fonctionnelle de la langue dans laquelle les structures linguistiques sont considérées comme des moyens commandés et guidés par des buts pragmatiques et permettant de les réaliser. Les structures se trouvent placées en position subordonnée par rapport aux fonctions dont on découvrira bien vite qu'elles sont d'ordre socio-communicatif. Les structures linguistiques servent à produire du sens dans la communication, y compris même, pourrait-on dire de manière un peu provocatrice, en produisant des structures syntaxiques « correctes ». Dans une telle perspective, les énonciations vont être considérées comme des **actions verbales** en relation avec une situation de communication qui comporte des dimensions spatio-temporelles et surtout sociales ; comme des actions accomplies par un locuteur en produisant un énoncé dans une langue naturelle vis-à-vis d'au moins un récepteur, dans le but de modifier la situation antérieure à l'acte d'énonciation en provoquant une réaction du ou des interlocuteurs (une réaction interne, cognitive, qui peut elle-même déclencher des réactions verbales et/ou comportementales). Les énonciations seront donc considérées comme des **actes sociaux**, par lesquels les membres d'une communauté socio-culturelle interagissent à l'aide de signes.

Entre les deux perspectives (la perspective additive proposée par Morris et la perspective fonctionnelle initiée par Carnap), il ne paraît pas exagéré de parler d'un changement de paradigme scientifique : la pragmatique par addition croit peut-être pouvoir encore se mouvoir dans le paradigme structural de la linguistique, mais c'est impossible pour la pragmatique fonctionnelle. La théorie des signes cesse pour elle d'être le cadre ultime de référence au profit de la théorie de l'action : parler n'est pas seulement la mise en fonctionnement individuelle d'un code linguistique donné préalablement, c'est d'abord une forme d'action et même une forme socialement essentielle de l'action. La linguistique prend place aux

côtés de la sociologie et de la psychologie, avec qui elle retrouve des domaines de contiguïté dans une perspective anthropologique. On fait ici le choix inverse de celui de Saussure qui, en séparant « langue » et « parole », permettait à la linguistique structurale de constituer une théorie close, au prix d'une renonciation à analyser la relation entre la langue et la conscience, la langue et la société, ou, du moins, en considérant le linguistique, le psychologique et le social comme trois grandeurs hétérogènes, pouvant nouer, au mieux, des relations diplomatiques. Ici, la **pragmalinguistique** s'ouvre aux influences de la psychologie (cognitive et sociale) et de la sociologie. Les frontières tendent à s'effacer entre la pragmalinguistique, la psycholinguistique, la sociolinguistique¹.

Si on peut, à bon droit, estimer que l'avènement de la pragmatique fonctionnelle constitue un changement de paradigme scientifique, au sens que T. S. Kuhn donne à ce terme dans son livre sur *La structure des révolutions scientifiques*, on ne saurait cependant affirmer aujourd'hui, pour rester dans les catégories proposées par Kuhn, que le nouveau courant pragmalinguistique ait déjà dépassé un stade « pré-paradigmatique », qu'il ait désormais atteint celui d'une « science normale », mais il sort assurément des tâtonnements et se constitue, aux confins de la psychologie, de la sociologie et de l'ethnologie, en une linguistique des activités verbales et même en une linguistique de la communication qui est amenée à prendre en compte des phénomènes non-verbaux (transmis par les canaux visuel et auditif) comme nécessaires au déroulement des actions de communication. En rupture progressive avec la conception selon laquelle la langue comme structure rend seule possible la

1. Il faut cependant d'emblée apporter une précision. Dire que les énoncations sont regardées comme des actions accomplies en utilisant la langue comme un outil, dire que la théorie des signes cesse d'être le cadre ultime de référence de la linguistique ne signifie pas que la langue cesse d'être considérée comme un système de signes. Cela signifie seulement que le signe est considéré comme un moyen d'action au même titre que l'outil. On peut suivre sur ce point l'analyse de Vygotsky (1978 : 53-57). La ressemblance fondamentale entre le signe et l'outil, dit Vygotsky, réside dans leur fonction de médiation : l'un et l'autre servent à la réalisation indirecte d'activités. L'outil est « orienté extérieurement », il produit des changements dans les objets de l'activité humaine et permet à l'homme de maîtriser la nature. Le signe au contraire est « orienté intérieurement » ; c'est un moyen d'activité interne, pour se dominer soi-même. L'utilisation des signes affecte le comportement des hommes. Le signe naît de la transformation -sociale d'abord, intérieure ensuite- de la fonction d'un acte. Ainsi, le geste de pointer vers est-il initialement une tentative infructueuse de l'enfant pour attraper quelque chose. Quand la mère intervient et réalise que ce mouvement indique quelque chose, la situation change radicalement : le geste d'attraper suspendu sans avoir atteint son but devient pour d'autres personnes un geste de pointer vers un objet. Une réaction est manifestée par une autre personne qui donne un sens. Puis, quand l'enfant peut relier son geste infructueux à l'ensemble de la situation, il commence à comprendre son geste comme ayant le sens de pointer vers. A ce moment, le geste change de fonction : d'un geste orienté vers un objet, il devient un geste pour d'autres personnes, un moyen d'établir des relations entre des individus.

parole comme activité, d'où il découle que la première a sur la seconde une priorité logique et peut donc être analysée indépendamment de tous les facteurs de l'emploi réel du langage, on vient peu à peu à considérer que le phénomène englobant est celui de l'activité verbale, dont la langue comme système est un aspect.

Une telle tendance est déjà fortement présente dans la linguistique (ou psycholinguistique) soviétique qui, à certains égards, préfigure certains développements actuellement en cours chez nous. Cela est dû incontestablement à l'influence constante de la psychologie, représentée principalement par Vygotsky, lequel connaît actuellement en Occident un regain d'intérêt. Il n'est donc pas inutile, dans un chapitre d'introduction, d'attirer l'attention sur ces aspects de la linguistique soviétique dans la mesure où ils peuvent servir à mettre en perspective notre propos. A. A. Leontiev² définit de la manière suivante la base de ce qu'il considère comme l'opposition entre linguistique structurale et linguistique de la communication. Selon lui, le concept de « parole » (d'*« activité verbale »*) peut recevoir deux interprétations. Dans l'une, qu'on pourrait dire classique, le concept renvoie à un « continuum spatio-temporel de parole formé par les recouplements et chevauchements des champs d'activité verbale des locuteurs individuels » ; alors, l'activité verbale est nécessairement « considérée comme une activité d'expression d'un contenu de pensée dissimulé derrière la parole » (1971 : 24). Dans l'autre interprétation, l'activité verbale est considérée comme « une des sortes possibles d'activités » et par activité il faut entendre ici « la totalité complexe de processus reliés par une orientation commune et par un but déterminé qui est aussi l'occasion objective de cette activité, c'est-à-dire ce en quoi tel ou tel besoin du sujet se concrétise » (*ibid.*). La première interprétation est une interprétation verbocentrique traditionnelle. Dans la seconde, qui propose l'intégration de l'activité de communication dans le système général d'activité de l'homme et envisage la parole dans le cadre d'une analyse but-moyens, le processus réel de communication, énonciation et compréhension, consiste non à référer des éléments linguistiques à des éléments extérieurs permanents, mais à établir une relation entre des structures linguistiques et l'activité projetée dans telle situation globale concrète.

« L'acte de parole, dit Leontiev, est toujours un acte de construction d'une correspondance entre deux activités, plus

2. J'ai pris connaissance de certains des travaux de A. A. Leontiev publiés à Moscou en 1969 et 1970 dans leur traduction allemande parue sous les titres *Sprache. Sprechen. Sprechaktivität* en 1971 et *Psycholinguistik und Sprachunterricht* en 1974. Les citations que je serai amené à faire sont des traductions en français à partir de cette traduction allemande, ce qui les rend sujettes à caution.

précisément un acte d'insertion de l'activité de parole dans un système plus large d'activités comme l'une des composantes indispensables de cette dernière, ces deux activités se conditionnant réciproquement. » (1971 : 25)

On reconnaît ici d'abord une conception qui n'est pas sans analogie avec le « jeu de langage » de Wittgenstein :

« Le terme 'jeu de langage' doit souligner ici que parler une langue est une partie d'une activité ou d'une forme de vie. » (*Investigations philosophiques* 1-23)

On y trouve également l'idée que la situation (le **contexte**) et l'activité verbale se conditionnent réciproquement, c'est-à-dire, d'une part, que la situation et le « système plus large d'activités » déterminent, contraignent l'activité verbale et, d'autre part, que l'activité verbale fournit une interprétation de la situation et définit du même coup un contexte, un cadre où certaines choses deviennent possibles et où d'autres sont exclues. En fait, comme j'aurai l'occasion de le montrer en 1.2., toutes les tendances de la pragmatique ne s'accordent pas sur ce point qui constitue une ligne de clivage entre **analyse conversationnelle** (issue de l'**ethnométhodologie**) et **analyse du discours** (qui procède de la **théorie des actes de langage**).

Traiter la parole comme le fait A. A. Leontiev conduit aussi à une autre conception de la structure interne de l'activité verbale. Leontiev ne se satisfait pas d'une opposition entre langue et parole, système et mise en œuvre du système ; il oppose principalement le processus et le mécanisme. Le mécanisme, c'est « l'ensemble des facteurs physiologiques et psychologiques qui conditionnent la possibilité d'une opération » (28). Le processus, c'est

« la réalisation d'une opération dans le contexte réel d'une activité dans les conditions d'une motivation concrète et d'un but et en présence d'un objet réel et d'un outil de production réel » (28).

Le mécanisme qui conditionne l'activité verbale n'est pas un système donné d'emblée qui se met en marche à un moment déterminé.

« Au contraire, ce mécanisme se constitue dans le processus d'appropriation de la langue comme système objectif. Comme toutes les autres composantes de l'expérience socio-historique de l'humanité, la langue se transforme dans le processus d'appropriation d'une forme objective en une forme d'activités. » (28)

La langue comme système est une abstraction faite à partir des mécanismes que se sont appropriés les locuteurs pour réaliser leurs activités.

Quant à la notion d'**action** elle-même, on ne peut que noter la convergence avec celle qui sera développée plus loin et qui repose sur la description de Schütz (cf. *Le chercheur et le quotidien* 1987, Paris, notamment chap. I, II et III) et avec certaines théories psychologiques. Toute activité, dit Leontiev, a trois faces : la motivation, le but, l'accomplissement.

« Elle naît d'un besoin. Puis on projette l'activité en utilisant les moyens sociaux, les signes, en fixant le but final de l'activité et les moyens de sa réalisation. Enfin, nous la réalisons, ce qui permet d'atteindre le but fixé. Chaque acte est l'unité de ces trois aspects. Il commence avec une motivation et un plan et se termine avec un résultat, lorsque le but fixé est atteint ; entre les deux, il y a un système dynamique d'actions concrètes et d'opérations orientées vers un but. » (31)

Cette conception de l'action s'inscrit parfaitement dans la théorie de l'activité de A. N. Leontiev (cf. Velickovskij 1988). A. N. Leontiev distingue trois plans : celui de l'activité, celui des actions et celui des opérations. Le concept d'activité est en relation avec celui de motivation. Il n'y a pas d'activité sans une motivation derrière laquelle se trouve un besoin. Les activités humaines se réalisent au moyen d'actions. On désigne par action un processus qui se subordonne à un but (conscient), à la représentation du résultat à obtenir. Les actions permettent d'atteindre des buts intermédiaires dont la réalisation s'inscrit dans le cadre de l'activité. En dehors de son aspect intentionnel (ce qui doit être réalisé), l'action a également un aspect opérationnel (comment cela doit être réalisé). « En d'autres termes, l'action réalisée correspond à la tâche ; quant à la tâche, elle est le but inscrit dans des conditions bien déterminées. C'est pourquoi l'action dispose d'une particularité qualitative, à savoir les méthodes au moyen desquelles le but est atteint. Ces méthodes pour réaliser les actions, je les appelle des opérations ». Les opérations sont directement liées aux conditions pour réaliser le but. Les relations réciproques entre activités et actions forment la macrostructure de l'activité. La coordination des opérations en constitue la microstructure.

Une activité peut perdre sa motivation primitive et se transformer en une action ayant une tout autre relation au monde. En outre, constamment des actions se transforment en opérations et inversement. Ainsi en va-t-il pour l'apprentissage de tout savoir-faire. Avec l'automatisation disparaît le but autonome ; l'action de changer de vitesse en voiture, d'abord décomposée en une microstructure d'opérations, devient elle-même une opération qui s'inscrit dans des actions plus complexes : gravir une pente, s'arrêter devant un feu de signalisation, etc. Et cela vaut, bien entendu, aussi bien

pour les opérations sensori-motrices que pour les opérations cognitives.

Un livre a beaucoup contribué à introduire et vulgariser au cours des vingt dernières années de nombreux concepts liés à la communication, c'est le livre de Watzlawick / Beavin / Jackson *Logique de la communication*, publié en 1967 (1972). Il est devenu banal de dire aujourd'hui que la communication comporte deux niveaux fondamentaux : le « niveau du contenu » et le « niveau de la relation ». « Toute communication, disent encore Watzlawick / Beavin / Jackson, présente deux aspects : le contenu et la relation, tels que le second englobe le premier. » (1972 : 52). Mais cette distinction est loin d'être parfaitement claire. Sous son premier aspect, disent les auteurs, l'énonciation transmet une information, un contenu sémantique ou propositionnel ; sous son second aspect, elle renvoie à la « manière dont on doit entendre le message » c'est-à-dire au sens que le message revêt pour les acteurs. Et ce sens, évidemment pragmatique et distinct du contenu sémantique, on pourrait dire aussi cette « force » ou cette « valeur », résiderait dans la « relation » instaurée entre les partenaires. Mais que faut-il entendre exactement ici par « relation » ? Notons en passant que le terme de « métacommunication » utilisé par les auteurs pour désigner l'aspect pragmatique est tout à fait malheureux du fait de la confusion possible avec le concept de « métalangue » ou celui de « fonction métalinguistique » introduit par Jakobson. Le terme de « relation », tel qu'il est employé ici, renvoie probablement à l'accomplissement d'une tâche, donc à ce qu'on pourrait appeler une « force illocutoire », mais sans doute pas seulement à cela. Les choses deviennent tout à fait confuses lorsque Watzlawick / Beavin / Jackson écrivent que « la communication non-verbale est le domaine par excellence de la relation » (1972 : 61) et que « chaque fois que la relation est au centre de la communication, le langage digital (verbal) est à peu près dénué de sens » (*ibid.*). Par là, les auteurs renvoient en réalité à un autre concept de « relation » puisque contenu et relation semblent ici s'exclure : le terme de « relation » désigne alors plutôt l'émotion, les dispositions à l'égard du partenaire. Il est, à mon avis, certainement inexact de prétendre, comme ils le font, que cet aspect de la relation interindividuelle dans la communication n'est véhiculé que par la communication non-verbale incluant

« posture, gestuelle, mimique, inflexions de voix, succession, rythme et intonation des mots et toute autre manifestation non-verbale dont est susceptible l'organisme. » (1972 : 60)

Mais il est aussi tout à fait important d'indiquer que la communication comporte de tels aspects et ne passe pas par le seul élément verbal et même que celui-ci est inséparable concrètement d'autres

éléments acoustiques non-verbaux et d'éléments visuels. Comme on le voit, les indications de Watzlawick / Beavin / Jackson demandent beaucoup d'éclaircissements.

Une des tâches de ce livre sera d'essayer d'apporter certains des éclaircissements nécessaires, d'une part, en ce qui concerne la relation entre contenu sémantique et sens ou fonction pragmatique et, d'autre part, en ce qui concerne les différents aspects de la relation entre les partenaires de l'interaction, la manière dont ils créent et entretiennent les conditions qui leur permettent de transmettre des contenus.

1.2. Analyse du discours et analyse conversationnelle.

Dans l'ensemble pragmalinguistique, les orientations de recherche, les arrière-plans méthodologiques et théoriques peuvent être différents. Mais il paraît tout de même possible d'y voir plus clair à partir de la distinction établie par Levinson 1983 entre analyse du discours (D.A., *discourse analysis*) et analyse conversationnelle (C.A., *conversation analysis*) qui décrit assez bien les deux grandes façons de faire aujourd'hui de la pragmatique. Ces deux grandes tendances représentent en quelque sorte des « types idéaux » entre lesquels, bien souvent, les chercheurs, dans leurs travaux empiriques, vont et viennent ou entre lesquels ils cherchent à faire la synthèse. Le premier de ces courants, l'analyse du discours (D. A.), semble occuper presque seul le terrain dans la recherche de langue française. Ce que Levinson appelle C. A. n'a pris pied que de façon marginale, à la différence des pays anglo-saxons, de l'Allemagne et même de l'Italie. Il serait sans doute intéressant d'analyser ce phénomène qu'une confusion terminologique a sans doute favorisé : en effet, l'analyse du discours peut fort bien s'intéresser à des conversations (l'exemple des travaux genevois le montre), mais ce qui distingue l'analyse conversationnelle de l'analyse du discours est bien moins le domaine d'investigation que l'orientation théorique et méthodologique. L'analyse du discours emploie, dit Levinson, la méthodologie, les principes théoriques et les concepts de base typiques de la linguistique (1983 : 286). Elle s'oriente fondamentalement selon la théorie des actes de langage de Searle dont elle reprend la problématique, soit pour l'élargir à de plus grosses unités (van Dijk), soit pour l'appliquer aux dialogues (Sinclair / Coulthard, Roulet). Les débuts de l'analyse conversationnelle coïncident avec la série de cours faite entre 1967 et 1972 par Harvey Sacks à l'Université de Californie. Par analyse conversationnelle, il faut entendre un type d'analyse extensive de conversations authentiques qui s'est développé dans le

sillage de l'ethnométhodologie. A partir de sa réception en Allemagne (avec les travaux de W. Kallmeyer et F. Schütze notamment), cette analyse conversationnelle a connu un élargissement de sa problématique, notamment aux problèmes de la macrostructure des interactions (Kallmeyer 1977 et 1979 ; Kallmeyer / Schütze 1977). Le présent livre se situe dans cette perspective : il est d'abord le résultat d'une réflexion sur les problèmes macrostructuraux et sur l'impossibilité, à mon sens, de les résoudre sans faire appel à des catégories cognitives, ce qui peut, en outre, permettre de clarifier un certain nombre d'autres points et de gagner en cohérence d'ensemble.

L'ethnométhodologie est, comme on le sait peut-être³, un courant de la sociologie de la vie quotidienne héritier d'A. Schütz (et par là de la sociologie compréhensive de Max Weber et de la phénoménologie de Husserl) et de l'interactionnisme symbolique. C'est le sociologue américain H. Garfinkel qui a baptisé « ethnométhodes » les mécanismes régulièrement mis en oeuvre dans chaque groupe socio-culturel pour résoudre intersubjectivement les problèmes posés par la vie en commun des individus et construire ainsi quotidiennement la réalité sociale. L'analyse conversationnelle a pour objet l'observation et la description des dialogues oraux spontanés dans leur contexte naturel d'occurrence, en tant qu'ethnométhodes communicationnelles. L'analyse conversationnelle (ethnométhodologique) est une approche empirique en ce sens qu'elle a le souci constant de ne travailler que sur des données verbales réelles. Ses méthodes sont essentiellement inductives : recherche de patrons récurrents sur des enregistrements en aussi grand nombre que possible. On peut retenir la définition de l'analyse conversationnelle que donnent Kallmeyer / Schütze 1976 qui en font une

« recherche empirique sur des discours produits dans des situations de communication naturelles, recueillis et stockés par des moyens électroniques, transcrits et analysés du point de vue des structures de déroulement de la communication, des activités des participants à l'interaction et/ou des présuppositions ou attributions de signification mises en oeuvre par eux. » (1976 : 4)

Un facteur de clivage important entre les deux tendances (D.A. et C.A.) réside, à mes yeux, dans les conséquences qu'on tire de l'un et l'autre côté de l'affirmation généralement admise que la

3. voir notamment A. Coulon *L'ethnométhodologie* 2^e édition 1990, Paris : P. U. F. Coll. Que sais-je? On pourra lire également : E. Weingarten / F. Sack / J. Schenkein (eds) *Ethnomethodologie. Beiträge zu einer Soziologie des Alltagshandels* 1976 Frankfurt / Main. Gülich 1991 s'attache à établir un tableau généalogique de l'analyse conversationnelle.

langue est une des formes possibles d'action humaine. Les divergences portent sur plusieurs points.

Le premier point est le suivant. On peut admettre avec Sapir qu'il existe « un patron unique dans tous les comportements verbaux et non-verbaux » (cité par Schegloff 1972 : 347), on cherche alors à analyser les actions verbales dans le cadre d'un modèle général de l'action et on doit alors abandonner la notion d'un « acte de langage » *sui generis*. C'est l'orientation qui sera proposée ici et qui entraîne un abandon du verbocentrisme traditionnel de la linguistique et permet de réintégrer celle-ci parmi les autres « sciences du comportement ». Une telle orientation n'est, à mon avis, pas le fait de la théorie des actes de langage de Searle (malgré l'affirmation de celui-ci que la théorie linguistique est une partie de la théorie de l'action), ni de l'analyse du discours qui procède de la théorie des actes de langage. La réflexion développée par Austin et systématisée par Searle, philosophique au départ, a consisté à développer un modèle *ad hoc* des « actes de langage » qui ne permet pas de considérer l'action verbale comme un type particulier d'action. Il est difficile, voire impossible de la faire entrer dans un cadre plus large. Une telle orientation est en revanche compatible avec l'analyse conversationnelle, compromise, il est vrai, dès l'origine, avec la sociologie de la vie quotidienne et la psychologie sociale, dont elle adopte le point de vue et les méthodes.

Il existe un autre point de divergence. La théorie des actes de langage repose sur l'idée d'actions accomplies successivement par des participants individuels ; elle ignore dans une large mesure le concept d'interaction ou ne lui donne qu'un contenu appauvri. On peut en effet considérer que ce qui compte dans la communication, ce ne sont pas les intentions des locuteurs, mais les conséquences que les récepteurs tirent réellement des actions verbales. Cela implique un changement de perspective : l'analyse ne se centre pas sur l'intention du locuteur, mais sur l'interprétation qui en est faite par le récepteur et que manifestent ses réactions (verbales ou comportementales), laquelle interprétation est elle-même acceptée ou corrigée par le locuteur initial. Naturellement, le locuteur initial a lui-même anticipé ce que pourraient être l'interprétation et la réaction du récepteur et réalisé sa propre énonciation en fonction de ce qu'il attend du récepteur. Si la communication est une telle activité sociale organisée collectivement par les participants, alors l'objet de la linguistique de la communication est la description des mécanismes à l'aide desquels les participants parviennent à une compréhension intersubjective. Une énonciation n'est pas simplement l'acte d'exprimer un sens intentionnel, mais une procédure interac-

tive dans laquelle le locuteur construit le sens dans une adaptation constante à son récepteur du moment.

Un troisième point essentiel en débat dans la recherche en pragmatique concerne la place et le rôle qu'il convient d'attribuer à la situation ou au contexte. Dans une conception classique, la situation existe indépendamment de et antérieurement aux activités qui se déroulent « dans ce cadre ». Activités et situations sont extérieures les unes aux autres. S'agissant d'activités verbales, la situation peut modifier le sens des énoncés, mais ce sens est cependant antérieur et pour l'essentiel immuable. Et si le contexte peut influencer les comportements verbaux, l'inverse n'est pas vrai. A ce concept s'oppose une conception active selon laquelle l'acteur ne réagit pas seulement au contexte, mais contribue à le construire. Le contexte n'est pas une donnée matérielle, mais une production des acteurs eux-mêmes, une construction interprétative par laquelle les acteurs définissent la situation en vue de la réalisation de buts pratiques. C'est par un travail de « contextualisation », dit Gumperz 1982, que les interactants se rendent l'un à l'autre interprétables les actions qu'ils accomplissent. Le sens des actions verbales n'est donc pas séparable de la situation dans laquelle elles s'insèrent. **Activités et contexte se conditionnent réciproquement.** On ne saurait trop souligner l'importance de ce point. C'est ce que les ethnométhodologues désignent par le terme de « réflexivité ». On peut dire que la réflexivité est la propriété des pratiques qui, à la fois, presupposent et constituent le référent social : telles sont bien les activités discursives dans leur fonction de « cadrage » : elles s'appuient sur le contexte situationnel dont elles fournissent une interprétation et cette interprétation constitue le contexte situationnel en cadre d'interprétation pour la langue, laquelle fait ainsi l'objet d'une « indexicalisation » généralisée puisque le sens des énoncés est toujours dépendant des situations où ils apparaissent.

Au fond, on a, du côté de l'analyse du discours, l'idée que la communication se résout dans l'obéissance à des ensembles de règles et de normes qui prescrivent exactement comment on doit agir dans les différentes situations. La communication n'est que l'application de règles pré-établies qui permettent l'expression de l'intention du locuteur. Le discours est un système clos, agencé dans une relation de dépendance réciproque entre des parties déterminées et soumises à l'action de mécanismes qui font partie du système. Pour l'analyse conversationnelle, au contraire, les conversations sont des agencements d'activités que les participants développent dans des situations variées dans le cadre desquelles ils doivent adapter les unes aux autres leurs actions. L'analyse conversationnelle peut reprendre à son compte les « trois prémisses » de l'interactionnisme symbolique que formule Blumer :

« 1. Les hommes agissent vis-à-vis des choses et des événements sur la base des significations que ces choses et ces événements ont pour eux ;

2. choses et événements ont une signification toujours dans le contexte d'une interaction, non « en soi ». Il n'y a pas de relation à un pur monde de choses indépendamment du contexte social ;

3. les significations changent constamment dans des processus interprétatifs permanents. » (1969 (1980 : 81))⁴

La signification n'est pas à concevoir comme quelque chose qu'un objet possède en propre, comme une partie naturelle de sa composition objective et qu'il suffirait d'observer et de reconnaître. La signification d'un objet est issue du processus d'interaction entre partenaires.

« La signification d'un objet pour une personne résulte de la manière dont d'autres personnes agissent à son endroit par rapport à cet objet. Leurs actions servent à la définition de cet objet pour cette personne. » (Blumer 1969 (1980 : 83))

Cette conception de la signification comme processus en situation est évidemment très importante. Comment peut-elle s'appliquer à des objets dont la nature est déjà d'avoir une signification dans le système de la langue, une signification conventionnelle ? Contre ceux qui pensent que l'utilisation des significations par l'homme dans ses actions n'est rien d'autre que l'actualisation et l'application de significations pré-existantes, l'interactionnisme symbolique affirme que « l'utilisation des significations par l'acteur a lieu au cours d'un processus d'interprétation » (Blumer 1969 (1980 : 84)). En fonction de la situation et de l'action projetée, l'acteur choisit, examine, modifie les significations. L'interprétation n'est pas une simple application automatique de significations existantes, mais un processus au cours duquel des significations sont utilisées et modifiées comme moyens pour guider et construire l'action. Pour les objets linguistiques dont la nature est d'être déjà signification, le mécanisme évoqué par Blumer ressemble fort au mécanisme griséen de la signification. Je reviendrai naturellement sur ce point central (cf. chapitre 5).

« C'est le processus social de la vie en commun qui crée les règles et les maintient et ce ne sont pas à l'inverse les règles qui créent et maintiennent la vie en commun. » (Blumer 1969 (1980 : 99))

4. La première date indique la parution de l'article de Blumer. La seconde entre parenthèses suivie de l'indication de la page renvoie à la parution de la traduction dans laquelle j'ai pris connaissance du texte de Blumer.

Les participants doivent construire par l'interprétation leurs lignes de conduite en présence de situations nouvelles et accorder ces lignes de conduite les unes aux autres. Dans le cas d'une action commune qui se répète, ils font naturellement les interprétations en utilisant les mêmes significations. Mais une action commune qui se répète est le résultat d'un processus d'interprétation exactement dans la même mesure qu'une nouvelle forme qui est développée pour la première fois. Même les institutions ne fonctionnent pas automatiquement sur la base de leur dynamique interne ou sur la base des exigences d'un système.

« Elles fonctionnent parce que des personnes font quelque chose dans des positions différentes et ce qu'elles font est le résultat de la manière dont elles définissent la situation dans laquelle elles doivent agir (...). Il est nécessaire de reconnaître que les ensembles de significations qui amènent les participants à agir dans les positions qu'ils occupent comme ils le font effectivement s'inscrivent dans un processus d'interaction sociale et que ces significations sont formées, maintenues, affaiblies, renforcées ou modifiées dans un processus social de définition dans la dépendance de la situation du moment. » (Blumer 1969 (1980 : 100))

Ces conceptions concernant le contexte et le fonctionnement de la vie sociale peuvent être prolongées en reprenant certaines idées déjà formulées par Schütz, disant qu'on ne peut définir la réalité à laquelle on a affaire dans les sciences humaines comme l'ensemble des données objectives qui pèsent sur la vie de l'homme, mais comme la relation active que l'homme entretient avec ces données en les interprétant. C'est le sens de nos expériences qui constitue la réalité. « Dire d'une chose qu'elle est réelle signifie qu'elle se pose dans une certaine relation à nous », dit Schütz, paraphrasant W. James (1987 : 103). On peut donc concevoir qu'il y a, comme dit Schütz, de « multiples réalités » selon les cadres interprétatifs appliqués en fonction des buts poursuivis, « une infinité d'ordres de réalité comportant chacune un style d'existence particulier. » (1987 : 104)

Parmi ces réalités multiples, il en est une que Schütz dit « souveraine », c'est la réalité de la « vie quotidienne du travail » (*everyday life of working*).

« L'expression 'monde de la vie quotidienne' recouvre le monde intersubjectif qui existait bien avant que nous soyons nés, le monde que d'autres, nos prédecesseurs, ont expérimenté et interprété comme un monde organisé. Il est maintenant donné à notre expérience et notre interprétation. Toute interprétation est fondée sur une réserve d'expériences antérieures, qui sont nos propres expériences et celles transmises par nos parents et

nos professeurs. Elles fonctionnent comme un cadre de référence sous la forme d'une connaissance disponible. » (1987 : 105)

Cette réalité de la vie quotidienne est souveraine parce qu'elle commande toutes les autres ; en effet, elle concerne la base même de notre existence, elle naît des conditions mêmes de l'existence sociale et offre les meilleures conditions pour réaliser nos buts pour changer le monde extérieur. Un « motif pragmatique » gouverne l'attitude par laquelle nous constituons le monde de la vie quotidienne. Cette attitude, que Schütz appelle « attitude naturelle », consiste, dit-il, à éliminer le doute que le monde pourrait être autrement qu'on ne le voit selon les catégories d'un savoir commun hérité, lequel ne peut être mis en question dans ce cadre et qui crée pour chaque culture un modèle socialement stabilisé. Nos expériences pratiques ont prouvé en retour l'unité et la cohérence de cette réalité quotidienne qui nous paraît de ce fait être la réalité « naturelle », c'est-à-dire la réalité objective, une réalité dont les règles de construction cessent d'être perçues comme particulières, mais deviennent absolues, c'est-à-dire disparaissent en tant que règles.

On peut ajouter que le langage a partie liée étroitement avec le monde de la vie quotidienne, car la langue est un vecteur essentiel des représentations sociales. Les interactions verbales quotidiennes sont guidées par des buts sociaux pratiques, par le « motif pragmatique ». Et pour réussir, les actions qui les constituent doivent reposer sur la véracité, car la véracité est garante de la continuité et de la cohérence sociales ; elles doivent reposer sur la pertinence et l'univocité, gages de rationalité et d'efficacité. Véracité, pertinence, univocité : on reconnaît les principales **maximes conversationnelles** de Grice (cf. infra, chapitres 4 et 5). Ce sont les principes régulateurs de l'action sociale dans le cadre de l'attitude naturelle. Mais si importante qu'elle soit, cette réalité de la vie quotidienne n'est pas la seule. On peut faire fréquemment des « expériences de choc » : de tels opérateurs interactionnels nous introduisent à d'autres réalités, à d'autres « provinces de sens ».

« Quelques exemples : s'endormir, en tant que choc qui nous propulse dans le monde des rêves ; la transformation intérieure que nous subissons au théâtre au lever du rideau lorsque nous entrons dans le monde de la scène ; notre changement radical d'attitude lorsque, en face d'un tableau, nous limitons notre champ visuel au cadre dudit tableau et que nous acceptons le passage dans le monde pictural ; notre embarras se résolvant en un éclat de rire, lorsque, à l'écoute d'une plaisanterie, nous sommes, même pour peu de temps, prêts à accepter le monde fictif de celle-ci comme une réalité à côté de laquelle le monde

courant fait figure de leurre ; l'enfant empoignant son jouet comme transition vers le monde ludique ; et ainsi de suite. » (1987 : 130-131)

Il y a le monde des rêves, de l'imagination, le monde de l'art, le monde de l'expérience religieuse, le monde de la contemplation scientifique, etc. dans lesquels on entre par une transition marquée et qui ont chacun un « style cognitif » différent, marqué par une focalisation de l'attention (opposée à l'attention diffuse de l'attitude naturelle), une forme spécifique d'expérience de soi (plaisir, expansion, opposée à l'expérience du moi au travail dans l'attitude naturelle), etc.

« Ce serait une tâche intéressante de tenter un regroupement systématique de ces provinces limitées de signification selon le principe qui les constitue, à savoir la tension décroissante de notre conscience à mesure que s'amenuise notre attention à la vie quotidienne. » (1987 : 132)

Il ne peut pas être question ici de se lancer dans l'établissement d'une typologie des multiples réalités. Retenons seulement que, pour Schütz, le passage de l'attitude naturelle à celle d'imagination et vice versa permet seul d'obtenir les deux concepts. Fiction et réalité sont des concepts qui ne peuvent être acquis que par comparaison. Toutefois

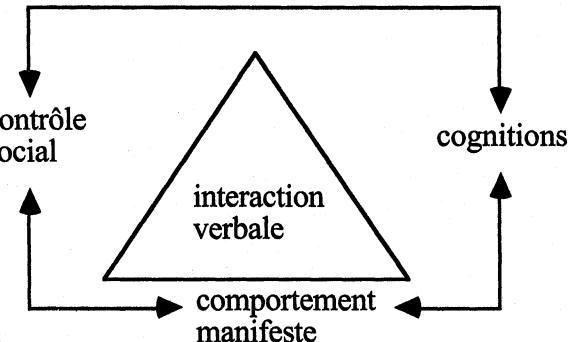
« le monde quotidien extérieur reste une réalité souveraine (...) parce que nous y participons constamment, même pendant nos rêves (...), parce que les objets extérieurs délimitent nos libres possibilités d'action (...), parce que à l'intérieur de ce domaine et seulement à l'intérieur de ce domaine nous pouvons communiquer avec les autres hommes. (1962 : 342)

Parce que la langue, instrument de la communication, a fondamentalement partie liée avec cette réalité souveraine qu'elle contribue à constituer comme réalité intersubjective. L'importance du registre quotidien de la communication est telle qu'il occulte la perception des autres registres qui existent à ses côtés et qui reposent sur d'autres principes régulateurs que ceux de véracité, de pertinence et d'univocité ; il devient « naturel » comme l'attitude à laquelle il se rattache, c'est-à-dire qu'il est posé en absolu, confondu avec le langage en soi et qu'à côté, on ne perçoit plus qu'usage « parasite » ou déviant de la langue (celui de l'acteur sur la scène) (Austin 1970 : 55), on ne conçoit plus que de pseudo-actes de langage (Searle 1982). Mais il n'est possible de confondre ainsi langage et réalité quotidienne que dans le cadre de l'« attitude naturelle ».

1.3. Objectifs.

Dans la perspective qu'on s'efforcera de mettre en œuvre ici, le contexte social ne sera pas considéré comme une grandeur objective, hétérogène aux comportements verbaux. Cette perspective repose au contraire sur le refus d'une opposition entre intérieur et extérieur, notamment entre immanence linguistique et extériorité sociale, et implique la définition d'un **lieu d'interaction** incluant 1) **les cognitions**, qui ont, en partie, pour contenu les savoirs sociaux conventionnels et constituent par là l'instrument du contrôle social dans l'individu ; 2) **la réalité sociale** qui, au plan de la vie quotidienne, existe d'abord dans les interprétations qui servent de fondement aux activités des partenaires sociaux ; 3) **la langue** enfin, qui est le médium essentiel de ces interprétations et de ces cognitions dans la communication.

On pourrait représenter les interactions verbales dans le diagramme suivant :



qu'on peut commenter en disant qu'il existe une relation
– entre cognitions et contrôle social :

d'une part, par la socialisation ou l'influence sociale, les significations sociales pénètrent le système cognitif individuel ;

d'autre part, les significations sociales n'existent que sous la forme de cognitions individuelles : actualisations du savoir social dans les interprétations en situation. Les conventions sociales sont faites du savoir partagé des partenaires sociaux.

– entre cognitions et comportement manifeste :

d'une part, les cognitions guident le comportement manifeste ;
d'autre part, il existe des effets en retour du comportement sur le système cognitif.

– entre comportement manifeste et contrôle social :

d'une part, le contrôle social se manifeste par le contrôle plus ou moins conscient du comportement ;
d'autre part, le comportement manifeste donne lieu à l'attribution de significations sociales.

Un objectif majeur de ce livre sera de montrer :

- 1) qu'il existe un concept d'action, dont l'introduction dans l'analyse des phénomènes de communication est parfaitement compatible avec les concepts fondamentaux et les perspectives de l'analyse conversationnelle. Ce concept, qu'on trouve notamment dans certaines recherches de la psychologie contemporaine, offre la possibilité d'organiser de manière plus cohérente un champ de recherche où se rejoignent sociologie, psychologie et linguistique de la communication ;
- 2) que l'introduction de ce concept permet d'aborder et de résoudre des problèmes que les conversationnalistes ethnométhodologues de stricte obédience ont plutôt cherché à éviter jusqu'ici : en particulier, le problème des macrostructures des interactions. L'introduction de ce concept doit permettre aussi de proposer une conceptualisation d'ensemble de la communication dans laquelle les notions de « négociation », d'« interaction », de « contexte » trouveront toute leur place.

Sans doute, si le concept d'action n'a pas été explicitement introduit jusqu'ici en analyse conversationnelle, bien qu'il soit tout à fait présent dans la tradition sociologique d'où celle-ci est issue, est-ce en vertu d'une prudence constante en face de théorisations hâtives se substituant à la description. Mais cette attitude relève aussi chez de nombreux ethnométhodologues d'un refus de toute théorisation, du refus d'admettre toute différence entre connaissance pratique et connaissance scientifique et de la volonté de confondre les deux niveaux. Il y a là une difficulté méthodologique qu'il convient de lever. Une linguistique de la communication inspirée par l'analyse conversationnelle n'est pas nécessairement liée à une telle attitude de refus et l'analyse conversationnelle ne l'était pas dans la pratique de recherche de certains de ses fondateurs américains, tels que H. Sacks.

Une telle orientation est également étrangère à A. Schütz, dont la pensée constitue une source essentielle de l'ethnométhodologie.

« Le but des sciences sociales, écrivait Schütz, est l'explication de la réalité sociale telle qu'elle est vécue par l'être humain qui vit sa vie quotidienne à l'intérieur du monde social. » (1962 : 34)

Le but que s'assigne l'ethnométhodologie est comme l'écho de ce programme. Il est de « comprendre le monde comme les hommes

le voient et l'interprètent dans la vie quotidienne. » (Psathas 1968 (1980 : 271)) J'ajouterais que l'analyse des interactions verbales trouve place dans ce programme comme la description des moyens par lesquels la communication contribue à construire le monde tel que les hommes le voient et l'interprètent dans leur vie quotidienne.

Mais on peut remarquer que, à « expliquer » (le terme utilisé par Schütz), Psathas a substitué « comprendre ». Ce terme comporte une ambiguïté qui n'existe pas chez Schütz. Les chercheurs en sciences sociales, selon Schütz, « doivent s'intéresser au point de vue subjectif des acteurs sociaux pour décrire le monde de la vie sociale. » (1964 : 3) Pourquoi le doivent-ils ? Parce que le monde de la vie sociale est fait, comme on l'a dit, de l'interaction de ces points de vue subjectifs des acteurs sociaux. Et comment doivent-ils le faire ? La réponse de Schütz est la suivante :

« Les objets de pensée construits par les chercheurs en sciences sociales se réfèrent à et sont fondés sur les objets de pensée construits par la pensée de sens commun de l'homme qui vit sa vie quotidienne parmi les autres hommes. Ainsi les constructions utilisées par le chercheur en sciences sociales sont, pour ainsi dire, des constructions au deuxième degré, à savoir des constructions sur les constructions faites par les acteurs sur la scène sociale, dont le chercheur observe le comportement et qu'il cherche à expliquer en accord avec les règles de procédure de sa science. » (1987 : 11)

Voilà une première interprétation du mot « comprendre » : il s'agit pour Schütz de faire des constructions de second ordre sur les constructions naïves ou naturelles de la vie quotidienne ; des constructions de second ordre répondant aux critères de la méthode scientifique.

Mais, d'un autre côté, Coulon 1987 écrit dans la première présentation en langue française de l'ethnométhodologie :

« Contre la définition durkheimienne de la sociologie construite sur la rupture avec le sens commun, l'ethnométhodologie montre que nous avons à notre disposition la possibilité de rendre compte de manière adéquate de ce que nous faisons pour organiser notre existence sociale. » (1987 : 4, mis en relief par P. B.)

Il est évidemment possible d'interpréter cette prise de position comme le refus, par ailleurs hautement proclamé par plus d'un ethnométhodologue, d'admettre toute différence entre connaissance pratique et connaissance scientifique. Ce serait alors une autre interprétation du mot « comprendre », à laquelle l'analyse conversationnelle ne saurait adhérer sans de sérieux inconvénients. Coulon appuie son argumentation sur un mot de Schütz, selon lequel

nous sommes tous « des sociologues à l'état pratique ». Certes, nous sommes tous des sociologues en ce sens que nous constituons les faits sociaux par nos interprétations, mais nous le faisons selon les exigences de la vie quotidienne et en conformité avec ce que Schütz appelle « l'attitude naturelle », qui est l'attitude pratique que nous devons adopter les uns pour les autres afin de résoudre les problèmes de la réalité quotidienne. Schütz :

« Tous les faits sont d'emblée des faits sélectionnés dans un contexte universel par les activités de notre esprit. Ils sont donc toujours des faits interprétés. (1987 : 9)

Nous sommes également tous, dans les mêmes conditions et pour les mêmes raisons, des psychologues pratiques, ou comme on dit plus fréquemment, des psychologues naïfs, c'est-à-dire que nous utilisons des théories psychologiques naïves qui nous permettent de nous orienter rapidement et réciprocement, les uns envers les autres, dans les exigences de la vie quotidienne. Certes, le souci de ne pas rompre avec le sens commun est justifié, comme on l'a vu, à partir du moment où on veut observer et décrire « le point de vue subjectif » des acteurs sociaux, c'est-à-dire où l'on considère qu'une action ne devient telle que par le sens que les acteurs lui attribuent et où l'on considère que cette attribution de sens fait partie des phénomènes à analyser. Est-il pour autant nécessaire d'ignorer les règles du discours scientifique ? Ce n'est, en tous cas, pas ce que proposait Schütz. Et il y a un certain nombre d'années déjà qu'on a entrepris, en psychologie sociale, apparemment de manière indépendante de l'influence de Schütz, de reconstruire scientifiquement les théories naïves du comportement (cf. notamment Laucken 1973).

* * *

Après avoir, au chapitre 2, rappelé les descriptions faites et les perspectives offertes par l'analyse conversationnelle dans ses principales composantes, je m'efforcerai, dans les chapitres 3, 4 et 5 d'introduire des concepts d'action, d'interaction et de communication cohérents et compatibles avec les principes sous-jacents de l'analyse conversationnelle. Pour le concept d'action (chapitre 3), je prends appui sur certains travaux récents en psychologie de l'action (v. Cranach notamment) et psychologie cognitive (Aebli) pour poser les linéaments d'une analyse de la conversation comme action. Mais cette action est sociale et réciproque : elle est interac-

tion. Le chapitre 4 s'efforce de donner un contenu précis au terme d'interaction, aujourd'hui employé d'autant plus vaguement qu'il est plus à la mode. Le chapitre 5 enfin poursuit cette construction en montrant que l'interaction verbale doit, dans cette perspective, être analysée sur la base des concepts de sens et de communication posés par Grice. Après une conclusion générale (chapitre 6), je proposerai d'abord (chapitre 7), à titre d'illustration, l'analyse d'une conversation téléphonique faite avec les moyens de l'analyse conversationnelle intégrée dans la perspective cognitive développée dans ce livre.

Chapitre 2

L'organisation des interactions selon l'analyse conversationnelle

2.1. Coordination. Négociation.

L'essentiel des recherches en analyse conversationnelle a porté sur les formes de la coordination des activités de communication entre les interlocuteurs. On peut même dire que c'est l'apport original de l'analyse conversationnelle ethnométhodologique. Quelques-uns de ses fondateurs, Sacks, Schegloff, Jefferson, ont consacré à un problème fondamental de ce domaine, l'alternance des locuteurs, un de leurs plus importants travaux intitulé « A simplest Systematics for the Organization of Turn Taking for Conversation » (*Language* 50 (1974), 696-735 ; repris dans J. Schenkein (ed.) *Studies in the Organization of Conversational Interaction*, 1978, 7-55)¹.

Au départ, ils considèrent la prise de parole comme une forme particulière du phénomène de la prise de tour, qui caractérise les interactions en général et qu'on peut regarder comme le mécanisme de coordination des activités individuelles : pour mettre de l'ordre dans les coups des jeux, il faut prendre son tour ; pour régler la circulation, pour assurer le service des clients, pour assurer le bon déroulement des interviews, des débats ou des conversations, etc., il est nécessaire de respecter les règles de la prise de tour. La prise alternée de tour de parole par les différents locuteurs est le mécanisme qui caractérise la réalisation de l'interaction par le moyen de la langue. En quoi cela est-il fondamental ? Dans

toutes les circonstances de la vie sociale (dans les institutions sociales comme dans les conversations privées), pour agir ensemble, c'est-à-dire les uns par les autres et chacun afin de résoudre ses problèmes dans le monde, les partenaires sociaux n'ont d'autre ressource que de prendre à tour de rôle la parole pour coordonner leurs actions verbales individuelles. L'**alternance des locuteurs** est la forme dans laquelle se réalise la réciprocité des actions sociales et ce qui donne au dialogue social permanent son caractère relativement imprévisible. L'alternance des locuteurs ne peut pas être considérée simplement comme un problème de cohérence du discours.

D'une manière générale, quand les ethnométhodologues parlent d'un « ordre » qui organise les interactions, ce qui est une des idées-maîtresses de l'ethnométhodologie, un ordre « méthodiquement produit par les membres de la société les uns pour les autres » (Schegloff / Sacks 1973 : 290) et que les membres « analysent, évaluent et utilisent » (ibid.), ce qu'ils désignent en fait, c'est la coordination nécessaire entre les activités des uns et des autres qui permet à l'interaction de se constituer selon le principe de base qu'un seul locuteur parle (agit) à la fois. Les ethnométhodologues envisagent cette activité de coordination comme une **négociation**. « Négocier », c'est se mettre d'accord sur la façon dont une activité sera accomplie et sur sa signification. Cet accord est réalisé à travers une séquence d'étapes où les partenaires interviennent :

- 1) l'un pour proposer,
- 2) un second pour accepter ou refuser la proposition,
- 3) dans le cas d'acceptation, le premier pour ratifier celle-ci.

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. A commencer par la constitution du sens des énoncés, qui n'est pas une donnée objective immédiate, mais un processus à réaliser par les interlocuteurs. Mais aussi la mise en route de l'alternance des locuteurs et sa suspension dans les séquences d'ouverture et de clôture des conversations, la constitution du focus de l'interaction et les activités à accomplir, le quitus sur les activités accomplies, la constitution de la référence, l'établissement des relations entre les personnes, l'interprétation du contexte et des rôles, la construction des séquences, etc. Même la construction des tours de parole est une affaire interactive, comme le montre notamment Goodwin 1979 (cf.infra, 2.2.3.).

Schegloff / Sacks 1973 indiquent par exemple à propos de la clôture des conversations :

1. Par commodité cet article sera désigné désormais par les initiales des auteurs suivies de la date de parution et éventuellement de la page de la citation : S. / Sch. / J. 1978 : 7-55. Il en ira de même dans la suite pour les références à d'autres travaux.

« Un problème initial concernant les clôtures peut être ainsi formulé : comment organiser l'arrivée simultanée des participants à la conversation à un point où la complétude (d'un tour de parole) réalisée par un locuteur n'occasionnera pas une énonciation d'un autre locuteur et ne sera pas entendue comme un silence d'un locuteur. (...) Le problème est comment coordonner la suspension (...) » (294-295)

2.2. L'organisation de la prise de parole dans la conversation.

S. / Sch. / J. 1974 (1978) ont construit un modèle du système de prise de tour de parole pour la **conversation** à laquelle ils attribuent une place particulière. Ils considèrent en effet la conversation comme un type d'interaction occupant, disent-ils, une « position centrale parmi les systèmes d'échange de paroles » (1978 : 11) et ils justifient cette position centrale attribuée à la conversation par le fait qu'elle est le système d'interaction sur lequel pèse le moins de contraintes extérieures. Ce que disent les locuteurs dans les conversations n'est pas fixé, ni spécifié à l'avance et l'ordre des tours de parole n'est pas fixé, mais varie, à la différence de ce qui se passe par exemple dans les débats, où la prise de parole est organisée par rapport à ce que les participants ont à dire sur la base d'une division en « pro » et « contra », ou dans l'interview, qui consiste en une alternance de questions de l'interviewer et de réponses de l'interviewé, etc. Dans ces types d'interaction, l'organisation de la prise de tour utilise, disent S. / Sch. / J., la pré-spécification de ce qui doit être fait dans les tours qu'elle organise ; ce sont des contraintes sociales ou institutionnelles liant les participants par une pré-structuration de l'interaction et par des rôles comportant des droits et devoirs différents. Je dirai, pour ma part, que cette pré-spécification est liée au but global qui définit la nature de l'interaction et que ce but global exerce des contraintes, « d'en haut » en quelque sorte, sur les moyens de réalisation utilisés au niveau local que sont les tours de parole (cf. infra chap. 4). La conversation est apparemment la moins soumise à un but qui, en quelque sorte, instrumentalise l'interaction ; elle est un système d'interaction à but final zéro, ou du moins tendant vers zéro. Elle occupe donc une position centrale parce qu'elle permet le mieux de dégager des règles intrinsèques d'alternance des locuteurs.

Soucieux de dégager des règles purement formelles, S. / Sch. / J. affirment :

« Un aspect de la flexibilité de la conversation est une conséquence directe et importante de ce trait de son organisation

de prise de tour : cette organisation et de ce fait l'activité conversationnelle en elle-même opèrent indépendamment des caractérisations variées de ce qui occupe les tours, du « topic » des tours. » (1978 : 21)

Cela peut toutefois paraître problématique, comme on le verra plus loin. Quoi qu'il en soit, c'est par comparaison avec les règles tirées de ce qui apparaît un peu comme un type idéal qu'on pourra décrire certaines modifications introduites par l'institutionnalisation.

« On peut considérer la répartition des tours de parole sur les personnes et les thèmes ainsi que la manière dont changent les locuteurs comme indicateurs des rapports d'interaction. » (Kallmeyer / Schütze 1976 : 12)

Chaque type d'interaction (communication entre professeur et élève, entre médecin et malade, entre service social et client, etc.) a son propre système de prise de parole pour maintenir le principe selon lequel « un seul locuteur parle à la fois », c'est-à-dire le principe de coordination des actions verbales et pour réaliser le but global qui le définit dans sa spécificité. Chacun de ces systèmes diffère de celui de la conversation par une série de paramètres. On pourrait dire inversement : à partir de la description des particularités d'un système de prise de parole, on peut tirer des conclusions sur les buts mêmes de l'interaction en question. Par exemple, le système de prise de parole dans la classe dans les interactions entre enseignants et élèves a fait l'objet de nombreux travaux (Mc Houl 1978 ; Mazeland 1983 ; Orletti 1981), au premier rang desquels il faut citer Mehan 1979 qui montre bien comment l'application de ces règles implicites contribue à la structuration de l'espace social qu'est une classe et à la réalisation des buts de l'institution scolaire (cf. également Mehan 1985).

2.2.1. La construction des tours de parole.

Le modèle de la prise de tour de parole dans les conversations construit par S. / Sch. / J. 1974 (1978) comporte deux composantes. La première est dite « composante de construction des tours de parole ». Un tour de parole peut être construit sur la base de types d'unités grammaticales variées, qui peuvent être une phrase entière, une proposition syntaxique, un syntagme, un seul mot, comme on peut le constater sur l'exemple suivant :

Schmale-Button / Schmale *Trop juste ma pauvre* 1984 : 73-82

T9 E : oui oui oui j=suis en vendée ça va bien²

T10 F : très bien,

2. Voir l'ensemble des symboles de transcription en annexe.

- T11 E : ben justement' c'est à toi' qu=je téléphone,
 T12 F : oui'
 T13 E : parce que O comme t= t'es là pour la semaine' ou
 T14 F : non on part mercredi matin,
 T15 E : mercredi matin,
 T16 F : oui

Il n'y a pas de correspondance nécessaire entre le tour de parole et la phrase. Le tour de parole n'est pas une unité grammaticale comme la phrase, mais une unité interactive, l'élément de base de l'interaction verbale, orienté dans sa construction comme dans sa fonction à la fois vers le tour précédent et vers le tour suivant.

Certains auteurs discutent la qualité d'unité élémentaire du tour de parole. Par exemple, pour Goffman 1981 (1987) (après d'autres comme Sinclair / Coulthard 1975 ; Weiner / Goodenough 1977),

« l'unité élémentaire de parole n'est pas le tour, mais le 'mouvement' (*move*) qui peut coïncider avec un tour de parole ou avec une phrase, mais n'y est jamais contraint. » (1987 : 31)
 Le tour de parole est pour Goffman « l'occasion qui permet de tenir la scène et non ce qui se dit pendant qu'on la tient » (1987 : 29). Ce que dit Goffman fait bien apparaître que le tour de parole est pris en considération par rapport à l'interaction, alors que le mouvement concerne les activités individuelles des locuteurs. Il s'agit donc de deux visées différentes. Un tour de parole comme

Schmale-Button / Schmale *Trop juste ma pauvre* 1984 : 73-82

6 F : bonjour O comment vas-tu'

comporte deux mouvements : le premier, qui répond à une salutation, est tourné vers le tour de parole précédent ; le second est au contraire tourné vers le suivant par une initiative qui prolonge la phase rituelle de la séquence d'ouverture de la conversation. Le tour de parole qui réunit ces deux mouvements assure la dynamique de la conversation. Le concept de « mouvement », d'origine psychologique, paraît proche de celui d' « acte de langage » et permet de retrouver des unités monologiques. Mais dans un exemple comme le suivant :

T1 A : vous connaissez la meilleure'

T2 B : qu'est-ce qui est arrivé'

le tour de parole T2 de l'interlocuteur B a deux fonctions :

1. il est une acceptation de l'offre de raconter une histoire surprenante faite par A en T1 ;
2. comme question, il fait de l'histoire qui va suivre une réponse et articule la préséquence T1-T2 sur la séquence narrative qui va suivre.

Il n'y a pourtant qu'un seul énoncé pour ces deux fonctions. Quelle est alors l'utilité de la notion de « mouvement » ? En réalité, on peut se demander si elle ne repose pas sur l'idée qu'une fonction illocutoire serait liée à un énoncé et si elle ne vise donc pas à retrouver une correspondance bi-univoque entre unité structurale et fonction. Mais cette simplification paraît contredite par la polyfonctionnalité aisément vérifiable des énoncés.

L'important du point de vue de la construction du tour de parole est que la manière dont celui-ci est réalisé par le locuteur actuel permette au récepteur, locuteur potentiel, de prévoir le type d'unité grammaticale sur lequel il est construit. Cette prévisibilité (*projectability*) a une évidence empirique : on rencontre des départs par le locuteur suivant après des tours de parole composés d'un seul mot ou d'un syntagme, sans aucune pause ou silence, c'est-à-dire sans attente d'une possible complétude (*completion*) au niveau de la phrase. Cette complétude ne doit pas être définie en termes d'une norme grammaticale « objective », mais à partir des activités actuelles des participants. C'est une complétude au regard de l'action en cours. La complétude, c'est ce qui est réalisé lorsque le locuteur actuel est arrivé de manière prévisible pour le locuteur suivant à la place pertinente pour le changement de locuteur (*transition relevance place*), c'est-à-dire au lieu où peut / doit, de l'avis des participants, s'effectuer l'alternance des locuteurs.

« Quand un locuteur commence la construction d'un tour de parole en employant un type d'unité X, ce locuteur est autorisé dès le commencement à une telle unité. La première complétude possible d'une telle première unité constitue la première place pertinente pour la transition au tour suivant. » (S. / Sch. / J. 1978 : 12)

On peut ajouter que cette prévision, qui conditionne le déroulement coordonné de la conversation, se réalise évidemment grâce à l'activité cognitive du récepteur. Elle repose sur un savoir réciproque des partenaires : savoir grammatical qui permet au récepteur d'anticiper la complétude sur la base d'indices sémantiques, syntaxiques, intonatifs et de leur combinaison et sur la base de moyens visuels (regard, gestes) fournis par le locuteur ; savoir pragmatique qui permet au récepteur de prévoir les activités possibles en ce point de l'interaction. On voit ici comment l'analyse conversationnelle trouve son prolongement dans la psychologie cognitive. En utilisant des concepts psycholinguistiques, on peut dire que la prévision de la complétude d'une énonciation fait intervenir les processus dits *top-down* (ou conceptuels) de la compréhension qui concernent ce que notre savoir et nos attentes nous permettent pour donner forme à l'input perceptuel. En se référant à la théorie de l'analyse par la synthèse, on peut dire que le récepteur

fait, à partir de ce qu'il a perçu, des hypothèses sur l'unité concernée en complétant sa perception sur la base de ses attentes et de sa connaissance générale de la langue et des autres codes de communication. Il synthétise une unité de construction à laquelle il peut réagir dès son achèvement prévu. L'hypothèse prospective est validée (ou invalidée) rétrospectivement, c'est-à-dire que l'alternance a lieu sans chevauchement ni pause (ou non). C'est un aspect des processus de construction d'hypothèses et de contrôle qui fonctionnent à tous les niveaux du processus complexe de compréhension. Revenant à l'analyse conversationnelle, on peut dire que la « définition prospective-rétrospective de l'événement », qui repose sur la coordination et la négociation dont j'ai parlé plus haut, fait partie des principes de base de l'analyse des interactions verbales. Cf. Kallmeyer 1987 :

« Dans la production et la réception des activités individuelles, les participants utilisent des interprétations hypothétiques qui impliquent l'intégration de l'activité du moment dans une structure globale qui reste encore à réaliser (au moins en partie). Donc l'activité du moment implique une interprétation prospective qui ne peut être validée que rétrospectivement. » (192-193).

2.2.2. L'attribution des tours de parole.

La deuxième composante du modèle de S. / Sch. / J. 1974 (1978) est la « composante d'attribution des tours de parole ». S. / Sch. / J. proposent une série ordonnée de règles qui visent à assurer la coordination formelle des actions des participants et à réduire au maximum les risques de silences ou de chevauchements.

« Pour chaque tour de parole :

1) à la première place de changement possible de locuteur dans la première unité qui peut constituer un tour de parole :

a. si le tour de parole accompli jusque là est construit de telle façon qu'il comporte l'utilisation d'une technique à l'aide de laquelle le locuteur actuel sélectionne le suivant, alors le participant ainsi sélectionné a le droit et l'obligation de prendre le tour de parole suivant et aucun autre n'a ce droit et cette obligation et le changement de locuteur a lieu à cette place ;

b. si le tour de parole accompli jusque là est construit de telle façon qu'il ne comporte pas l'utilisation d'une technique de sélection du locuteur suivant, alors il est possible -mais il n'est pas nécessaire- que le locuteur suivant se sélectionne lui-même. Celui qui commence le premier acquiert le droit à un tour de parole et le changement de locuteur a lieu à cette place ;

c. si le tour de parole accompli jusque là est construit de telle façon qu'il ne comporte pas l'utilisation d'une technique de sélection du locuteur suivant, alors il est possible -mais il n'est pas nécessaire- que le locuteur actuel poursuive, à moins qu'un autre locuteur ne se sélectionne lui-même.

2) Si, à la première place de changement possible de locuteur dans la première unité qui peut constituer un tour de parole, ni (1a), ni (1b) ne sont entrées en vigueur et que le locuteur actuel a continué à parler en accord avec (1c), alors l'ensemble des règles (a)-(c) s'applique à nouveau à la prochaine place de changement possible de locuteur et ainsi de suite jusqu'à ce qu'un changement de locuteur ait eu lieu. » (1978 : 12-13)

Les techniques d'attribution des tours de parole se distribuent donc en deux groupes :

- 1) les techniques par lesquelles le tour suivant est attribué par le locuteur actuel ;
- 2) celles par lesquelles il est attribué par autosélection.

La réduction des ratés dans la réalisation de la coordination entre les tours de parole est obtenue par le fait que le transfert de la parole n'a lieu qu'aux places pertinentes pour le changement désignées par leur complétude prévisible. Ces ratés peuvent être de deux sortes :

- deux locuteurs parlent en même temps : on a un chevauchement ;
- aucun ne prend la parole : on a un vide.

En ce qui concerne ce second point, il faut distinguer entre l'intervalle (de quelques dixièmes de seconde) qui s'installe normalement dans l'application des règles et le vide qui résulte de la non-application de ces règles. Ce vide peut être soit une pause involontaire, soit un silence délibéré. Ce dernier cas intervient notamment lorsque le locuteur suivant n'accomplit pas une tâche reconnue réciproquement comme obligatoire selon la règle (1a). Cette absence notable n'est évidemment pas sans signification, ni conséquence pour la suite de l'interaction. Elle comporte notamment des conséquences en ce qui concerne la constitution des relations entre les interlocuteurs.

Il existe de même plusieurs cas de chevauchement : involontaires ou délibérés. Les premiers peuvent être dûs à des départs simultanés dans les cas où la règle (1b) s'applique. Ils peuvent être dûs aussi à des erreurs d'appréciation sur la place pertinente de changement de locuteur : en effet certaines unités de construction de tour de parole (en particulier les phrases) peuvent être prolongées au dernier moment, au-delà du dernier élément anticipable, par l'addition d'éléments en quelque sorte « optionnels », tels que des termes d'adresse, des formules comme « n'est-ce pas ? », etc.

La prévision de la place pertinente de changement par le locuteur suivant peut alors être prise en défaut. Ou bien tout simplement le locuteur suivant commet une erreur. Une interruption délibérée peut ouvrir une crise dans les relations ; elle constitue en tous cas une menace contre la face du locuteur interrompu et exige une réparation. Les chevauchements involontaires ont toutes les chances d'être brefs et il existe des procédures de résolution pour assurer une bonne coordination formelle de la conversation :

1. un des locuteurs cesse en général très vite de parler ;
2. le locuteur qui a imposé son tour de parole répète la partie de son tour de parole qui a été obscurcie par le chevauchement dès qu'il est devenu locuteur unique ;
3. si aucun locuteur ne cesse immédiatement de parler, un système de compétition se met en place où l'un cherche à dominer l'autre (syllabe après syllabe) en parlant plus fort, en ralentissant son débit, en allongeant les voyelles, etc. Naturellement, de telles pratiques comportent une menace contre la face et nécessitent la mise en place de séquences de réparation.

Certains travaux (Erickson / Shultz 1982) ont montré que les interactions pouvaient passer par une phase plus ou moins longue de recherche d'une bonne synchronisation au cours de laquelle des perturbations de l'alternance des locuteurs pouvaient intervenir. Un indice de mauvaise synchronisation réside dans le fait que les régulateurs (tels que « hm », « mhm », « ouais », etc.) qui se rencontrent ordinairement aux places pertinentes pour le changement de locuteur ou à des articulations syntaxiques, du moins dans les interactions bien synchronisées, se trouvent déplacés.

Il existe de nombreux cas où le locuteur sait par avance qu'il aura besoin de plusieurs unités de construction de tours de parole pour arriver à une complétude thématique ou structurale qui lui permette d'accomplir certaines activités, telle que, par exemple, la représentation d'états de choses dans les récits ou les descriptions. De tels cas exigent préalablement la négociation entre les interlocuteurs d'un droit de parole extensif pour le locuteur : cette négociation est l'objet de ce que Sacks a analysé comme séquence d'« introduction au récit » (1971 et 1974).

2.2.3. Le tour de parole comme réalisation interactive.

Ce système d'organisation de la prise de parole dans les conversations est un système géré interactivement :

« Il ne faudrait pas concevoir les tours de parole comme des unités caractérisées par une division du travail dans laquelle

le locuteur détermine l'unité et ses limites et les autres partenaires ont pour tâche la reconnaissance des dites limites. 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 influer sur la direction de la conversation, etc. c'est-à-dire que le tour de parole en tant qu'unité est déterminé interactivement. » (S. / Sch. / J. 1978 : 42)

Un exemple spectaculaire de cette gestion interactive des tours de parole est fourni par Goodwin 1979. A partir d'un enregistrement vidéo, Charles Goodwin montre comment la phrase

« I gave up smoking cigarettes one week ago today actually »

énoncée par John au cours d'une conversation avec plusieurs participants, Don, Beth et Ann, est transformée dans le processus même de son énonciation sous l'influence de la direction des regards (qui indiquent l'attention que les récepteurs portent au locuteur) et en fonction des relations personnelles entre les participants qui modifient leur connaissance de l'information véhiculée par la phrase. Dans la transcription simplifiée ci-dessous les noms en majuscule placés au-dessus des énoncés verbaux indiquent les interlocuteurs successifs que le locuteur regarde et le moment où son regard les touche.

DON
John : I gave up smoking cigarettes

Don : Yeah

BETH
John : 1-uh one one week ago ANN
t = day acshilly

Adressée par John à Don qui le regarde, la première partie de la phrase lui donne une information qu'il ne connaissait pas. Le début d'un syntagme est ensuite rapidement abandonné : « *l-* » = *last week / last monday* au profit d'une reformulation adressée à Beth qui, en tant qu'épouse du locuteur John, connaît évidemment l'événement, mais à qui John signale, en choisissant cette formulation : « *one week ago* », une sorte d'anniversaire. Cette information peut donc intéresser Beth sans cesser d'intéresser également Don. Goodwin indique que la répétition et l'intonation particulière de « *one* » marquent une véritable découverte de la part de John. Mais l'enregistrement vidéo montre que Beth ne lui adresse pas un

regard, alors qu'Ann, l'épouse de Don, lève les yeux vers Beth devenant ainsi un interlocuteur potentiel de John ; celui-ci s'adresse alors à elle pour la dernière partie de la phrase. L'énoncé apparaît donc inséparable de son énonciation et de la situation. 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.

« Ainsi, dit Goodwin, aussi bien la longueur que le sens de la phrase qui peut être construite à l'intérieur d'un tour de parole peuvent apparaître comme les produits d'un processus dynamique d'interaction entre locuteur et récepteur(s). » (1979 : 98) Goodwin affirme que la rupture dans la production d'un syntagme, conditionnée par le passage du regard d'un récepteur inattentif à un autre, est intentionnelle (ce qui ne veut pas dire nécessairement consciente), suggérant par là que le locuteur a la capacité de contrôler avec précision les événements qui se produisent même à l'intérieur de la production d'une unité phonique, afin d'accomplir les tâches sociales posées par la construction du tour de parole, ce qui suppose l'existence d'un *monitoring* constant.

Ce phénomène est une manifestation d'un principe beaucoup plus général à l'œuvre dans les interactions verbales : le principe d'**orientation en fonction du récepteur** (*recipient design*) :

« Dans nos travaux, disent S. / Sch. / J., nous avons trouvé que l'orientation en fonction du récepteur agissait par rapport à la sélection des mots, la sélection des thèmes, l'admissibilité et l'ordre des séquences, les options et obligations pour ouvrir et clore les conversations, etc. » (1978 : 43)

Un problème délicat concerne la définition d'unités minimales telles que « hm », « mhm », « ouais ». Faut-il les considérer comme des tours de parole ? Duncan / Fiske 1985 apportent à partir de leurs recherches sur les phénomènes non verbaux de la communication une réponse intéressante en distinguant deux types d'**« unité d'interaction »**. Il existe, disent-ils, d'une part, des « unités de tour de parole » (*speaking turn units*) dont les limites sont déterminées par une séquence ordonnée de trois actions incluant les deux participants. Ils font apparaître du même coup le caractère interactif de la construction des tours de parole. La séquence ordonnée est la suivante :

1. le locuteur donne un signal (regard, changement de posture) ;
2. le récepteur adopte une attitude de locuteur et prend le tour ;
3. le locuteur précédent adopte une attitude de récepteur.

Et il existe aussi, d'autre part, des « unités pendant-le-tour » (*within-turn units*) qui sont constituées par ces « *continuers* » ou

« régulateurs » ou « signaux de réception ». De telles unités sont construites de deux manières :

a) par une séquence ordonnée de trois actions :

1. le locuteur donne un signal pour une unité de ce type ;
2. le récepteur donne son signal de réception ;
3. le locuteur signale qu'il continue.

b) par une séquence ordonnée en deux étapes :

1. le récepteur donne spontanément son signal de réception ;
2. le locuteur signale qu'il continue.

L'unité pendant-le-tour donne aux participants un moyen de segmenter les tours de parole en unités plus petites, s'ils en éprouvent le besoin. Ils peuvent en particulier faire un usage abondant de cette possibilité dans la communication en langue étrangère. Malgré l'importance qu'il revêt dans l'organisation des conversations, le régulateur « hm » n'a pas encore été l'objet d'analyses précises, sauf dans Ehlich 1979. Il existe en allemand, dit Ehlich, différentes formes de ce régulateur avec des fonctions que les partenaires dans la communication distinguent parfaitement. Ces fonctions ont trait à l'expression de la convergence et de la divergence entre locuteur et récepteur. Pour les décrire, Ehlich fait l'hypothèse qu'on peut partir comme trait phonologique distinctif de la notion de ton, telle qu'on la connaît dans certaines langues comme le chinois : « les différentes réalisations de 'hm' se servent de la différenciation entre différents tons pour distinguer plusieurs fonctions » (506). Cette différenciation tonale est systématique. Ehlich distingue quatre formes fondamentales : la première, montante-descendante, exprime la convergence (équivalant à peu près à « compris », « d'accord », etc.) ; la seconde, montante, exprime la divergence (« comment ça ? ») ; la troisième, à intonation constante, parfois légèrement descendante vers la fin, exprime ou annonce le début d'une divergence possible (« là, je suis sceptique », « peut-être, mais... »), peut annoncer une demande de tour de parole ; la quatrième forme est descendante et marque la surprise et l'incertitude. À côté des formes de base, Ehlich distingue des formes brèves (pour la seconde et la quatrième formes de base) et des formes redoublées (pour la première et la quatrième).

2.3. Microstructures conversationnelles.

2.3.1. La paire adjacente.

Selon S. / Sch. / J. 1974 (1978), la principale technique utilisée pour sélectionner le locuteur suivant est celle qui va donner naîs-

sance à une paire adjacente (*adjacency pair*). C'est par une réflexion sur cette notion centrale en analyse conversationnelle que je voudrais introduire un examen plus général de l'enchaînement des tours de parole et de la dynamique des conversations.

Qu'est-ce qu'une paire adjacente ? Elle est définie comme étant constituée de deux tours de parole en position de succession immédiate, prononcés par deux locuteurs différents et tels qu'il existe un élément reconnaissable comme le premier (*first pair part*) et un autre reconnaissable comme le second (*second pair part*). La séquence est gouvernée par une règle selon laquelle, lorsque le locuteur actuel a produit quelque chose qui est reconnaissable comme une première partie d'une paire déterminée, il doit s'arrêter de parler au premier point de complétude et le locuteur suivant doit produire à ce moment une seconde partie possible de cette même paire. En fait, par la paire adjacente, le locuteur actuel exerce une contrainte sur ce qui doit être fait au prochain tour ; la paire adjacente ne constitue pas en elle-même une technique de sélection du locuteur suivant qui doit être effectuée de manière spécifique.

« Les premiers éléments d'une paire adjacente exercent une contrainte sur ce qui doit être fait au tour suivant (...) ; ils n'attribuent pas par eux-mêmes le tour de parole suivant à un candidat. Cependant, ils sont la composante fondamentale pour choisir le locuteur suivant. Et il ne suffit pas de s'adresser à quelqu'un pour en faire le locuteur suivant : par ex. une réponse adressée à un questionneur ne fait pas de lui le locuteur suivant. » (S. / Sch. / J. 1978 : 29)

H.Sacks a consacré plusieurs de ses *Lectures* (toujours inédites) au problème de la paire adjacente ; il en donne les exemples suivants :

- le couple question/ réponse ;
- salutation/salutation ;
- *goodbye/ goodbye* ;
- le reproche suivi d'une excuse, d'une demande d'oublier, d'une justification ou d'un défi ;
- l'offre suivie d'une acceptation ou d'un refus ;
- le compliment suivi également d'une acceptation ou d'un refus ;
- la requête suivie d'une acceptation, d'un ajournement ou d'un refus. (*Lecture 1. April 1972*)

Comme on le voit sur ces exemples, une première partie déterminée laisse souvent place à plusieurs secondes parties potentielles. Mais leur nombre doit être limité et même très limité (faute de quoi la notion de paire adjacente perdrait toute substance).

Ouvrons brièvement une parenthèse pour indiquer qu'il existe une « organisation préférentielle » pour le choix du second élément

de la paire. A une question, la réponse préférentielle est la réponse informative. Des répliques non-préférentielles sont : l'affirmation d'ignorance ; le refus de répondre ; la mise en doute des présuppositions ou de la sincérité de la question. Dire, comme le fait Levinson 1983, qu'il existe une règle prescrivant à peu près : « essaie d'éviter les actions non-préférentielles » renvoie inévitablement aux motivations du sujet. Le système comporte des aspects rituels (au sens de Goffman) évidents : l'action préférentielle permet de ménager la face du partenaire ; en son absence, il devient donc nécessaire d'employer des stratégies de justification et de réparation. D'une manière générale, on peut admettre que la réponse préférentielle est celle qui assure la coopération la plus aisée. La notion de « préférence » renvoie, dit Levinson (1983 : 333), à l'opposition courante en linguistique « marqué / non-marqué ». La réponse préférentielle est non-marquée ; la réponse non-préférentielle est communément marquée par

- un délai significatif qui la précède ;
- le fait qu'elle porte souvent des marques d'hésitation et des marqueurs de la non-préférence (« euh » ; « eh bien » ; « c'est-à-dire » ; etc.) ;
- le fait qu'elle est souvent accompagnée d'évaluations et d'explications, de justifications.

Quelle est la fonction de la paire adjacente ?

« La relation de paire adjacente entre des énonciations, dit Sacks, est le mécanisme le plus puissant pour mettre des énonciations en relation, en particulier étant donné la sorte de système de prise de parole dans la conversation. » (*Lecture 4. April 1972 : 1*)

Cela est dû en particulier au pouvoir de mise en relation de la position adjacente : la succession est interprétée comme mise en relation.

« Les paires adjacentes constituent le moyen institutionnalisé (c'est-à-dire formel) pour exploiter le pouvoir de relation de l'adjacence. » (*ibid.*)

(« *institutionnalisé* » doit être entendu ici comme : « déposé dans le savoir social commun »). Ce pouvoir est tel que, dans le cas de séquences insérées (cf. *infra* 2.3.6.), il doit y avoir, dit Sacks, des marques nettes (notamment prosodiques) indiquant qu'il s'agit d'une parenthèse qui suspend, mais n'annule pas la mise en relation. La « position suivante » est peut-être la seule position génératrice où on n'a pas besoin d'inclure à l'énoncé des informations verbales pour marquer la relation. Toute énonciation faisant suite à une question a tendance à être interprétée comme une réponse à cette question, sauf si elle constitue elle-même un premier élément reconnaissable d'une autre paire adjacente. Le locuteur A attend en

accomplissant un acte initiateur que son interlocuteur B réagisse de telle sorte que son acte (à lui B) puisse être interprété comme la réaction à l'acte de A. B sait aussi que sa réaction sera interprétée par A comme une réplique à son acte initiateur à lui A. A la limite, peu importe le contenu ; la place de l'action de B à la suite de l'action de A crée pour cette action de B une valeur de réaction à l'action de A. Bien entendu, n'importe quoi n'est pas possible. Il faut que l'interlocuteur puisse accepter que le second énoncé est produit par référence au premier, qu'il y a une cohérence, une coordination entre le second énoncé et le premier.

2.3.2. Importance de la place en contexte.

Pourquoi attribuer une telle importance à la place qu'une unité occupe dans le déroulement de l'interaction pour déterminer sa valeur ? Parce que la production de nouveaux énoncés introduit une modification constante de la situation. Le tour de parole est même l'élément situationnel qui introduit des changements le plus constamment et le plus régulièrement. Pour Sch. / S. 1973 :

« Les travaux antérieurs et actuels ont indiqué que les considérations de placement sont générales pour les énoncations. C'est-à-dire : un problème constant (pour les participants) concernant les énoncations dans les conversations est : 'pourquoi cela maintenant ? ', une question dont l'analyse peut être également pertinente pour trouver ce que 'cela' est. C'est-à-dire que des énoncations peuvent dériver leur caractère en tant qu'actions entièrement de considérations de placement. (...) Trouver qu'un énoncé est une réponse, l'accomplissement d'une action de répondre, ne peut être fait par référence à des traits phonologiques, syntaxiques, sémantiques ou logiques de l'énoncé lui-même, mais seulement en consultant sa place en séquence, par ex. sa place après une question. » (299)

Chaque énonciation modifie le contexte dans lequel l'énonciation suivante doit être interprétée ; la place d'une énonciation est donc un élément déterminant pour l'interprétation de sa fonction et une telle conception ne peut trouver place que dans le cadre d'une conception intentionnelle de la signification où on admet que chaque interlocuteur cherche constamment à comprendre (interpréter, reconstruire) ce que son partenaire a voulu dire en disant cela dans une situation en constante modification. Une telle conception est la seule dont puisse se réclamer l'analyse conversationnelle (cf. infra chapitre 5).

Un indice de l'importance de la place est représenté par les « marqueurs de mauvaise place » (*misplacement markers*) du type « au fait... », qui

« manifestent l'orientation de ceux qui les emploient vers le caractère propre à telle place dans le déroulement d'une conversation, la reconnaissance qu'une énonciation ainsi préfacée n'est pas à sa place et le souci que le récepteur n'essaie pas de prendre en compte la place pour interpréter l'énonciation. » (Sch. / S. 1973 : 320)

Sch. / S. 1973 ont illustré le rôle de la place pour l'interprétation en analysant le déroulement des **séquences de clôture** des conversations. Il faut d'abord indiquer que la séquence de clôture est une procédure qui permet de coordonner l'arrêt de la pertinence des règles d'alternance des locuteurs en même temps qu'elle permet de respecter l'intérêt des participants à mentionner ce qu'ils jugent utile pour la conversation. Elle comporte deux composantes cruciales (mais peut contenir bien d'autres éléments) :

1. un échange de pré-clôture, qui initie la clôture et garantit le début des routines qui s'achèvent dans l'échange terminal ;
2. un échange terminal, qui réalise la suspension coopérative des règles de prise de tour et assure en même temps des fonctions rituelles : par exemple un échange de « *good-bye* ». A propos de la place, voici ce qu'écrivent Sch. / S. :

« Si les échanges terminaux ne sont pas nécessairement marqués comme tels par leurs composantes (...), on serait bien avisé de considérer la contribution de leur placement pour leur permettre d'avoir ce statut. » (299)

Dans ces séquences, l'échange terminal peut varier dans son contenu ; il tire sa valeur de sa place comme second élément de la séquence de clôture, après un « échange de pré-clôture possible ». Une énonciation comme : « bon » ou « okay » avec intonation descendante

« occupe un tour de parole sans produire d'énoncé cohérent du point de vue du thème ou sans initier un nouveau thème. Sa fonction semble être d'indiquer que son locuteur n'a rien de plus ou rien de nouveau à dire, donc de donner un tour 'libre' au partenaire pour introduire un nouveau thème sans violer la cohérence thématique. (...) Si le partenaire répond de manière analogue, cela peut constituer le 'premier élément' d'une séquence de clôture. » (304)

Alors un échange terminal prend valeur d'échange effectivement terminal qui suspend l'application des règles d'alternance des locuteurs.

« Les énoncations qui peuvent être utilisées pour constituer des pré-clôtures peuvent apparaître dans de tout autres fonctions. C'est seulement dans certains cas que ces énoncés sont traités comme des pré-clôtures : lorsqu'ils sont placés en un

point qui est analysable par les participants comme la fin d'un thème. » (305)

Par exemple après un échange conclusif (*closing down*) du type

A : Hein ?

B : Ouais

qui peut terminer un focus (en particulier un focus du type « prendre des dispositions : donner des directives ; prévoir une rencontre ultérieure ») et fait donc que la place suivante, si une énonciation du type « bon » ou « voilà » apparaît, peut être considérée comme une « pré-clôture » possible. On trouvera une illustration de ce phénomène au chapitre 7 dans l'analyse de la conversation *Je suis sous trinordiol*.

2.3.3. Dépendance conditionnelle.

Les conversationalistes américains ont traité de la paire adjacente dans de nombreux textes où ils ne l'envisagent pas seulement comme une unité discursive superficielle. Ainsi, pour Sacks,

« les paires adjacentes sont au cœur du système de prise de tour, aussi bien qu'elles sont à des places-clés dans l'organisation structurale d'ensemble. » (*Lecture 1*. April 1972 : 10)

Et plus loin, il ajoute que la paire adjacente « est un type plus ou moins fondamental d'organisation de la conversation. » (*Lecture 1*. April 1972 : 17) En quoi la paire adjacente est-elle fondamentale ? Elle est, disent Sch. / S. 1973, un moyen de produire « méthodiquement » (c'est-à-dire pour les ethnométhodologues de manière reconnaissable par les co-participants, ce qui implique que cela repose sur un savoir réciproque) la relation d'« implicativité séquentielle » (*sequential implicativeness*).

« *Sequential implicativeness* » veut dire qu'un énoncé projette pour le ou les tours suivants la pertinence d'une série déterminée d'occurrences (que ce soient des types d'énoncés, des activités, la sélection du locuteur, etc.). Cela a donc des implications organisées séquentiellement. » (296 en note)

Il existe donc une règle de **dépendance séquentielle**, également dénommée ailleurs « **principe de dépendance (ou pertinence) conditionnelle** » (*principle of conditional relevance*). Selon cette règle, une certaine activité est regardée comme pertinente du fait de l'accomplissement d'une première activité. « Pertinente », c'est-à-dire attendue, anticipable par les interlocuteurs. Schegloff :

« *given the first, the second is expectable* » (1972 : 364), ce qui indique que la relation entre la première énonciation et la seconde est une relation de cause ou de condition (de nature sociale, évidemment). Plus précisément, le premier locuteur connaît cette relation de cause ou de condition entre deux classes

d'énonciation ; il suppose que le second la connaît aussi et réagira à son initiative de la manière qu'il attend. La communication est possible si le second locuteur connaît effectivement cette relation et suppose que le premier locuteur la connaissait lui-même et voulait provoquer tel type de réaction de sa part. Il décide alors de réagir et, quelle que soit cette réaction, il entre dans la communication et sa réaction est interprétée sur la base de ce savoir commun. Comme on le voit, sa réalisation présuppose un savoir partagé et une volonté de coopérer. Il y a donc lieu de distinguer entre l'unité discursive « paire adjacente » et la relation de dépendance séquentielle ou conditionnelle qui préside à la constitution de cette unité. La paire adjacente est la forme élémentaire de réalisation du principe de dépendance séquentielle.

« L'organisation de la conversation -de la prise de tour et des séquences- est construite pour l'implicativité séquentielle la plus proche et les participants s'orientent selon cette implicativité : pour voir si un tour est séquentiellement implicatif, la place structurellement donnée qu'il faut regarder est le tour suivant. » (Schegloff 1979 : 267)

En écrivant qu'un énoncé peut projeter « pour le ou les tours suivants la pertinence d'une série déterminée d'occurrences », Sch. / S. 1973 (cf. citation ci-dessus) tiennent compte eux-mêmes de la distinction entre paire adjacente et relation de dépendance conditionnelle. On peut en effet observer qu'il y a souvent des séquences enchâssées entre les deux tours qui ne sont plus dès lors adjacents, mais seulement coordonnés séquentiellement. Ainsi dans l'exemple ci-dessous :

Schmale-Button / Schmale, *Trop juste ma pauvre* 1984 : 73-82

- | | |
|-----|---|
| T5 | E : bonjour, c'est emmanuelle barin, |
| T6 | F : bonjour comment vas-tu, |
| T7 | E : comment ça va, |
| T8 | F : tu es vendée' |
| T9 | E : (VITE) oui.oui oui (v) je suis vendée ça va bien' |
| T10 | F : très bien, |

Cet exemple est extrait d'une conversation téléphonique, ce qui explique en partie sa forme. On a d'abord (T5-T6) une paire adjacente de salutations (il y a en outre en T5 une auto-identification de l'appelante E qui fait suite à une identification de l'appelée F en T3-T4 avec laquelle elle forme une paire adjacente d'identification mutuelle). Le tour de parole T6 est augmenté d'une question d'ordre cérémoniel qui va rester sans réponse. Le rythme des échanges est extrêmement rapide, ce qui peut être la traduction de l'émotion des deux amies qui se retrouvent après une absence. En

T7, E, l'appelante, pose la même question cérémonielle que F en T6. F diffère sa réponse en T8 au profit d'une nouvelle question à laquelle E donne en T9 une réponse. C'est seulement après cette paire adjacente enchaînée que F donne en T10 une réponse à la question posée en T7 (« comment ça va, ») et renouvelée en T9 (« ça va bien' »). La répétition de la question montre bien d'ailleurs qu'une obligation posée doit être satisfaite. L'enchaînement d'une séquence n'abolit pas, mais diffère seulement l'obligation de réaliser le second élément de la paire après le premier élément. En différer la réalisation crée une absence notable que peut expliquer une urgence plus grande, mais cette place laissée vide doit ensuite être conventionnellement remplie (je reviendrai sur ce problème à propos des séquences latérales, cf. 2.3.6.).

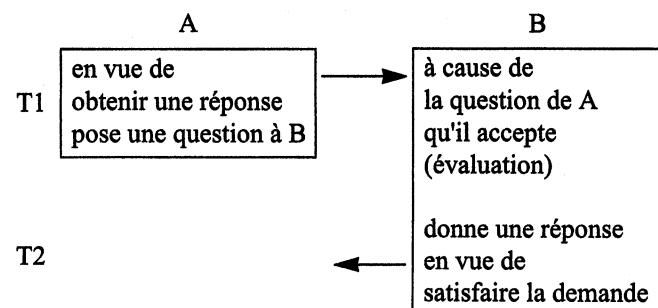
Schegloff :

« La propriété de dépendance conditionnelle est formulée pour aborder deux problèmes (...). Le premier est : comment peut-on parler rigoureusement de deux items comme d'une paire d'items mis en séquence, plutôt que de deux unités séparées dont l'une peut apparaître après l'autre ? Le second est : comment peut-on, de manière sociologiquement sensée et rigoureuse, parler de l'« absence » d'un item ? » (1972 : 363)

On parle de deux items mis en séquence lorsqu'ils sont réunis par la relation qu'on vient de définir. On parle de l'absence notable d'un item lorsque l'attente n'est pas remplie.

On peut maintenant envisager la relation de dépendance séquentielle en se plaçant dans une perspective de théorie de l'action. On est alors amené à dire que, dans un échange de salutations par exemple, il existe un but commun aux deux interlocuteurs, à savoir la constitution des conditions de réciprocité rituelle qui rendent possible la communication ; l'initiative en revient au premier locuteur, mais l'action ne réussit qu'avec la réaction du second. De même, un couple question-réponse a pour but que le questionné fournisse au questionneur des informations (que ce soit sur un contenu ou sur une compétence). De même encore, le but d'un compliment, qui est la protection de l'image du partenaire, n'est réalisé que si le compliment est accepté, etc. Chaque tour de parole en position de premier élément dans une paire adjacente est une action du locuteur dont le but est réalisé par une action en retour du récepteur, ce qui correspond, comme on le verra plus loin (chapitre 4), à la définition de l'action sociale. La paire adjacente, dont les deux éléments qui la composent sont des unités minimales, devrait alors être définie comme l'unité minimale au plan de la réalisation des buts d'interaction, comme la **séquence minimale**. Les deux éléments qui la composent sont des actions individuelles (tours de parole). C'est quelque chose comme cela, je pense, que visent

Sch. / S. 1973 lorsqu'ils disent qu'un « ordre clos » (*close ordering*) réalisé par la paire adjacente est le moyen fondamental pour s'assurer qu'un événement désiré aura lieu (297). On pourrait représenter cet « ordre clos » de la paire adjacente par le schéma suivant :



2.3.4. Construction hiérarchique des séquences complexes.

Mais il reste la question : comment va-t-on au-delà de l'« ordre clos » de la paire adjacente ? Rien n'empêche de concevoir la mise en séquence d'items constitués par des unités plus grosses que les tours de parole. Cette éventualité est effectivement prise en compte par les conversationalistes américains. Sacks indique en effet que « les composantes des paires adjacentes peuvent être utilisées pour construire des séquences plus longues. » (*Lecture 1. April 1972 : 19*)

Par exemple, dit-il, les pré-séquences (pré-invitations) ont la forme de paires adjacentes. Mais ces indications restent vagues. Essayons de faire une analyse précise de la pré-séquence en suivant Levinson 1983. Les pré-séquences ont pour fonction de préparer l'organisation coordonnée d'une action commune : si un acteur A veut introduire un partenaire B dans l'accomplissement d'une action, il lui faut s'assurer que B est bien disponible. Cette préparation comporte naturellement aussi des aspects rituels en ménageant la face de l'initiateur A en cas de refus du partenaire sollicité B. On dira avec Levinson que les pré-séquences comportent trois moments successifs.

- 1^{er} moment : A cherche à savoir si B est disponible pour accomplir une action que A s'apprête à lui proposer.
- 2^{er} moment : B donne une réponse indiquant que c'est le cas (souvent accompagnée d'une invitation à accomplir l'action visée).

– 3^e moment : A réalise son intention

« Être disponible » renvoie à des conditions objectives (avoir le temps) et/ou à des conditions subjectives (être intéressé). Cette structure à trois moments successifs se trouve dans les pré-invitations. Par exemple :

Bange, Karl und Maria

T23 K : öh sag mal hast du schon was gegessen

T24 M : öh nee

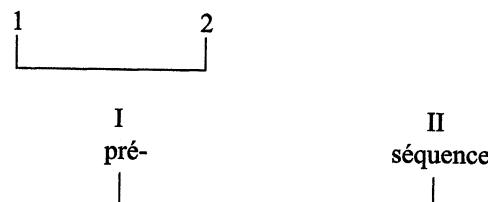
T25 K : öh wie wärs wenn wir öh zusammen was essen würden
(traduction : 23 K : euh dis-moi as-tu déjà mangé

24 M · euh non

25 K : euh qu'est-ce que t'en penses si on man-geait quelque chose ensemble)

Une telle structure se trouve également dans les pré-requêtes, les pré-clôtures, etc. (cf. Levinson 1983 : 345-355).

Quelle est la relation entre cette structure et la dépendance séquentielle ? En préparant les conditions d'une action qui doit être accomplie ensuite (ou en s'assurant que ces conditions sont réunies), les pré-séquences ont pour fonction d'inciter à une collaboration pour la réalisation de la séquence suivante. Le troisième moment de la pré-séquence, c'est-à-dire la réalisation de l'action visée, n'est donc possible que selon le résultat de la paire adjacente qui précède (1^{er} moment + 2^e moment) et on peut schématiser la structure de la manière suivante :



Cela revient à dire que la fonction des pré-séquences s'exerce à un niveau hiérarchique supérieur à celui des tours de parole constitutifs : en créant une dépendance conditionnelle entre séquences et non entre tours de parole.

On peut le voir aussi en prenant comme exemple les pré-séquences d'introduction de récit dans les conversations. Sacks dit lui-même : « l'organisation des récits dans les conversations utilise les paires adjacentes » (*Lecture 2*, April 1972, p. 1). L'introduction des récits a la forme d'une paire adjacente :

– proposition/offre/requête de raconter une histoire

— acceptation, qui peut se faire par exemple sous la forme d'une question : qu'est-ce qui est arrivé ? qui fait de l'histoire elle-même une réponse.

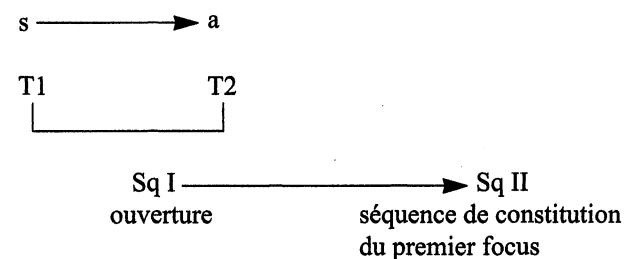
Si on revient à la question initiale : comment va-t-on au-delà de l'ordre clos de la paire adjacente ?, la réponse paraît être à ce stade la suivante : en embrayant sur une activité qui va faire l'objet d'une séquence pour l'instant seulement anticipée et dont la paire adjacente réalisée établit la condition. Au contraire, la clôture de la paire adjacente peut être soulignée par une ratification par laquelle l'initiateur donne quitus à son partenaire de l'action accomplie, par exemple dans les remerciements qui sont d'ordre relationnel (cérémoniel) et n'ajoutent rien à la réalisation rationnelle (instrumentale) de la paire adjacente ;

A : quelle heure est-il.

B : trois heures.

A : merci.

Une analyse tout à fait analogue peut être tirée de la description des séquences d'ouverture des conversations téléphoniques faite par Schegloff 1972. Cette ouverture est réalisée, dit-il, par le couple « sommation / réponse » (*summons / answer*). La sommation est donnée par la sonnerie de l'appelant ; la réponse est donnée par l'appelé décrochant le combiné et disant : « allo ». Comme on le voit, cette ouverture n'est que partiellement verbale, mais il y a bien deux activités complémentaires en relation de dépendance conditionnelle. Schegloff l'analyse comme une séquence qui a pour but la mise en route coordonnée du mécanisme d'alternance des locuteurs et qui sert spécifiquement, dit-il, de « préliminaire » à une activité subséquente : l'appelant crée pour lui-même l'obligation de parler au-delà de la séquence d'ouverture : il devra notamment proposer et faire accepter le premier thème ; l'appelé crée pour lui l'obligation d'écouter ; chacun se lie et lie l'autre à des fonctions interactives d'initiative et de réaction qui font d'eux l'acteur et le co-acteur de l'événement de communication qui s'ouvre. On peut schématiser de la manière suivante l'analyse que fait Schegloff de l'ensemble des deux séquences :



avec entre les séquences I et II qui sont l'une et l'autre interactives, une relation de dépendance séquentielle. Mais cette relation, analogue à celle qui existe entre les tours de parole 1 et 2, s'applique au niveau des relations entre séquences de tours de parole. Ainsi, on s'achemine vers la conception que la dynamique de la conversation est assurée par la réalisation séquentielle d'une structure hiérarchique dans laquelle chaque séquence réalisée crée les conditions pour la séquence suivante.

L'existence d'une relation de dépendance conditionnelle entre des séquences est confirmée *a contrario* par le phénomène de l'**absence notable**. Dans l'exemple suivant, on voit que, si toutes les conditions requises pour l'ouverture de l'interaction ne sont pas remplies, l'introduction du premier thème n'est pas possible. Ce qui paraît confirmer la relation de dépendance conditionnelle entre les deux séquences. Ainsi :

Bange, *Karl und Maria*

T1 M : allo

T2 K : allo maria hier ist karl

T3 M : ach tag karl ja

T4 K : OO na

(traduction : 1 M allo

2 K allo maria karl à l'appareil

3 M ah bonjour karl oui

4 K OO et alors)

En T4, K , l'appelant, devrait introduire le premier thème. Il produit au contraire une « absence notable » : il y a en effet entre les interlocuteurs un problème de réciprocité de l'image (un rendez-vous manqué) qui doit être réglé avant que le thème puisse être introduit. Il l'est au cours d'une première séquence, après quoi l'appelant assume son obligation de parler en lançant une pré-invitation :

T23 K : öh sag mal hast du schon was gegessen

(traduction : 23 K : euh dis-moi as-tu déjà mangé)

2.3.5. Un exemple : un début de conversation téléphonique.

En fait, on sait par les travaux des conversationalistes eux-mêmes que la séquence d'ouverture des conversations téléphoniques inclut d'autres tâches que la seule mise en route coordonnée du système d'alternance des locuteurs par la séquence élémentaire sommation / réponse et que d'autres séquences élémentaires peuvent apparaître pour réaliser ces autres tâches. L'ouverture des conversations téléphoniques est constituée par un enchaînement du type :

1) sommation / réponse

2) identification / identification

3) salutation / salutation.

Ainsi dans l'exemple suivant (déjà partiellement cité) :

Schmale-Button / Schmale, *Trop juste ma pauvre* 1984 : 74-82

T1 F : oui'

T2 E : allo' c'est madame parraud'

T3 F : euh non, c'est sa fille aînée,

T4 E : c'est florence, (RIT LÉGERÈMENT), bonjour, c'est emma nuelle barin,

T5 F : bonjour, comment vas-tu,

T6 E : comment ça va,

T7 F : tu es en vendée'

T8 E : (VITE) oui oui oui, j=suis en vendée (v), ça va bien'

T9 F : très bien,

T1 constitue la réponse à la sonnerie et donc le deuxième élément du couple sommation/ réponse. De T2 à T4 a lieu l'identification réciproque marquée par une erreur de l'identification à la voix (en T2), suivie de sa correction (en T3), à quoi fait suite (en T4) une re-identification du partenaire et une auto-identification. De T4 à T9 l'accomplissement des tâches cérémonielles. On voit que ce qui constitue l'unité de la séquence d'ouverture, c'est la réalisation d'un but global qui est la réalisation de l'ensemble des conditions formelles et cérémonielles de l'interaction et on peut dire que les conséquences de chaque paire adjacente fournissent la situation nécessaire pour déclencher la suivante.³

A cette ouverture formelle fait suite une séquence de constitution du premier focus relativement complexe.

3. Dans une institution sociale, les ouvertures se présentent certes différemment, du fait que les tâches, globalement identiques, sont modulées par les exigences de l'institution. Ainsi :

GRAT 7 / PF-LB 7A / 69-115.

T1 E : allo planning familial

T2 A : bonjour, ça=rait pour un renseignement,

L'identification de l'appelant comme individu est exclue par la nature même de l'appel et la réponse faite par E en T1 confirme à l'appelant qu'il a bien atteint l'interlocuteur qu'il voulait atteindre, à savoir un représentant de l'institution. Deux tâches sont donc accomplies en T1 : réponse à l'appel et identification. Cette auto-identification de E projette un type d'identification de l'appelant comme client de l'institution qui n'aura pas à sortir de l'anonymat et projette également des rôles. Les deux tâches formelles de l'ouverture qui restaient à accomplir le sont donc, virtuellement ou réellement, en T2 : (identification) et salutation. A cela s'ajoute l'introduction du premier focus : la demande de renseignement.

- T10 E : ben justement' c'est à toi' qu=je téléphone,
T11 F : oui'
T12 E : parce que O comme t= t=es là pour la semaine' ou
T13 F : non, on part mercredi matin,
T14 E : mercredi matin,
T15 F : oui
T16 E : (VITE) ah ben c'est court, oui, (v) 0 parce que je me demandais si tu avais le temps de venir nous voir' et
T17 F : ah c'est trop juste, ma pauvre,
T18 E : c'est trop juste, bon,
T19 F : il nous reste plus que demain,

Une fois l'ouverture achevée, E est devant l'obligation de donner la raison de son appel en proposant le premier focus. C'est l'invitation qui apparaît en T16. Les tours qui précèdent constituent une pré-séquence par laquelle E cherche à savoir si les conditions objectives (temps) sont réalisées pour que F puisse accepter cette invitation, car les conditions subjectives (relation amicale) ont été renouvelées au cours de la séquence d'ouverture. Le déroulement de la pré-séquence est le suivant :

- en T12, E pose la question préalable à l'invitation ;
- en T13, F révèle que les conditions ne sont pas réunies ;
- en T14-T15, une séquence latérale se déroule qui pourrait être une séquence de clarification d'un problème acoustique, mais qui est plus vraisemblablement l'expression de la déception de E et /ou destinée à gagner un temps de réflexion ;
- en T16, après avoir évalué le peu de chances qu'a son invitation d'être acceptée, E la formule cependant, sous une forme ambiguë qui, à la fois, anticipe le refus implicite de F en T17 et laisse à F encore une possibilité d'accepter.

On peut aussi remarquer que T12 avait en réalité commencé par l'affirmation que la condition de temps était réalisée : « comme t=es là pour la semaine » et que c'est dans le cours même de son énonciation que cette présupposition est remise en question, comme le montre l'hésitation suivie de l'intonation montante interrogative et l'ouverture avec « ou » d'une alternative qui reste en suspens.

La complexité de cette séquence est liée aux circonstances particulières de sa réalisation et ne change rien à sa structure fondamentale définie par son but. On voit apparaître ici, dans la construction interne des séquences, le double caractère de toutes les interactions, à la fois **schématiques** et uniques, prévisibles et émergentes : d'une part, elles réalisent des schémas fonctionnels connus

des interactants : l'existence d'un schéma est la condition pour qu'elles puissent être réalisées et, d'autre part, elles le font dans des formes non prédictibles car dépendantes de la conjonction de deux (au moins) histoires singulières. En même temps, on voit bien que ces expansions émergentes sont elles-mêmes guidées dans leur constitution par la dépendance conditionnelle. Le principe de dépendance conditionnelle peut donc être regardé comme un principe puissant d'organisation des interactions à tous les niveaux d'une structure hiérarchique.

2.3.6. Séquences latérales.

On a rencontré dans les sections précédentes un certain nombre de schémas séquentiels (ouverture, clôture, pré-séquence), mécanismes prêts à l'emploi pour l'organisation du déroulement des conversations et qui appartiennent au savoir-faire habituel des interactants. Il reste cependant encore au moins un schéma séquentiel qui n'a pas été examiné et dont l'importance et la fréquence exigent qu'on lui fasse place : c'est le schéma de la **séquence latérale** (*side sequence*, Jefferson 1972).

Les séquences latérales s'enchâssent dans une activité en cours qu'elles interrompent provisoirement. La relation entre l'activité principale et la séquence latérale est dite par Jefferson « *shifting relationship* » : il s'agit d'un glissement du focus de l'attention sur un élément constitutif du tour de parole de référence qui fait problème aux yeux d'un des partenaires (celui qui initie la séquence latérale) : c'est-à-dire qu'une condition pour la poursuite de l'interaction n'est pas remplie, que celle-ci doit être interrompue jusqu'à règlement du problème, jusqu'à ce que les conditions pour une poursuite coordonnée soient à nouveau réunies. On peut considérer qu'une telle séquence comporte trois phases (Selting 1987) :

- 1) manifestation d'un problème par l'un des interlocuteurs (initiative) ;
- 2) traitement du problème (réaction) ;
- 3) signalisation que le problème est considéré comme résolu (feedback)
 - soit par la reprise de l'activité antérieure (signalisation implicite) ;
 - soit par une signalisation explicite, une ratification.

Un grand nombre de ces séquences latérales est constitué par des séquences de clarification, d'explication ou de reformulation et a pour fonction la régulation de l'intercompréhension (cf. Gülich 1986 ; Gülich / Kotschi 1987 ; Bange 1987 ; etc.). En voici quelques exemples :

1) *La dame de Caluire*, Bange (éd.) 1987 : 1-2.

- 1, 25-46 : Conseiller : (LIT) parce qu'i= vous m=naçait' euh
1, 47 : Dame : ouais d=partir mais alors voilà
1, 49 : Conseiller : verbalement' i=vous m=naçait non'
1, 53 : Dame : ben oui (...)
2, 1 : Conseiller : (LIT)

L'activité principale de lecture d'un document par le conseiller (1,25 à 1,46) est interrompue par lui afin de préciser quelque chose qui est implicite dans la lettre et qui fait partie de la situation problématique dont il essaie de se faire une représentation :

« parce qu'i= vous m=naçait ' »

La séquence latérale est réalisée sous la forme de deux paires adjacentes du type question / réponse (1,46-1,47 ; 1,49-1,53), la seconde paire étant elle-même une précision de la première. L'action principale reprend ensuite (2,1).

2) *La dame de Caluire* : 3.

- 3,46 Conseiller : en lui disant qu'il a r=fusé vot=chèque
3,47-50 Dame : euh refusé 00 i=m=l'a ni renvoyé ni rien dit' mais il l'a
3,49 Conseiller : (VITE) mais il l'a pas encaissé'(v)
3,53 Dame : il l'a pas encaissé encore,
3,52 Conseiller : ah: bon'

La séquence latérale a pour objet une correction. La dame interrompt son partenaire qui est en train de lui donner un conseil et reprend un terme qu'elle juge problématique (« refusé »). Elle cherche une reformulation référentiellement plus adéquate et ce travail prend une forme interactive : la dame cherche une formulation qui reflète plus exactement la situation ; le conseiller la devance (« il l'a pas encaissé »), mais son intonation montante montre qu'il attend une ratification que la dame lui donne au tour de parole suivant. Cette résolution interactive du problème pour laquelle le conseiller donne un signal d'achèvement (« ah bon ») lui permet de reprendre son activité de conseil interrompue en 3,46 sur une base plus conforme à la réalité de la situation.

3) *La dame de Caluire* : 3.

- 3,4-10 Conseiller : c'est les us et coutumes qui font:
qui font la législation' hein la: la réglementation
3,11 Dame : ouais

Ce dernier exemple comporte une ratification par la dame de l'auto-correction du conseiller. Dans le cas d'une telle auto-correc-

tion, destinée à prévenir une incompréhension possible par l'emploi d'un mot jugé plus compréhensible pour le partenaire et accomplie dans le tour même qui comprend l'item à corriger (première occasion de correction selon Schegloff / Jefferson / Sacks 1977), on peut avoir quelque difficulté à reconnaître une séquence latérale : pourtant, on a bien une suspension de l'activité principale, un glissement de l'attention vers un problème particulier dont la solution conditionne la poursuite satisfaisante de l'activité principale. On est ici en présence d'un cas où l'auto-régulation automatique de l'intercompréhension (le « *monitoring* » de l'énonciation en fonction de l'intention de communiquer) fait place à un contrôle conscient : le locuteur anticipate une difficulté possible pour le déroulement de l'interaction et focalise l'attention sur l'aspect problématique de l'activité en cours momentanément interrompue.

Inversement, on peut dire que les séquences latérales développées sont la forme interactive directement observable de la négociation du sens. Cette négociation est rendue explicite parce que l'un des interlocuteurs perçoit un problème qui risque de compromettre la suite du déroulement de l'interaction. L'explicitation peut avoir lieu sous deux formes dénommées par Jefferson 1972 : *may-form* et *must-form*. Il y a séquence latérale obligatoire (*must-form*) lorsque le récepteur d'un énoncé manifeste l'existence d'un problème et initie une séquence latérale à laquelle l'auteur de l'énoncé problématique doit se soumettre (ex. 2 ci-dessus). Il y a séquence latérale facultative (*may-form*) lorsque l'initiative de la séquence latérale revient au locuteur de l'énoncé problématique qui peut interrompre l'activité principale s'il juge le problème suffisamment grave pour justifier une telle interruption. Mais ce n'est pas toujours le cas, car la négociation du sens vise seulement l'analogie ou même la non-incompatibilité des interprétations et le locuteur peut se montrer plus ou moins tolérant selon les circonstances.

2.3.7. Bilan provisoire.

Si on essaie maintenant de faire un bilan (au moins provisoire) en ce qui concerne les microstructures conversationnelles, on peut dire ceci.

Le système de la prise de tour de parole apparaît comme un mécanisme permettant de réaliser la coordination des actions des participants. L'utilisation de ce système rend les participants capables de créer en collaboration des unités d'interaction. La paire adjacente de deux tours de parole constitue l'unité minimale d'inter-

action dont les éléments sont réunis par une relation de « co-occurrence forte » dite relation de dépendance conditionnelle.

La même relation intervient dans la constitution de différents dispositifs stéréotypés qui ont pour fonction

- de mettre en route la coordination des actions (ce sont les séquences d'ouverture),
- de suspendre la poursuite des actions (séquences de clôture),
- de traiter les problèmes concernant la poursuite de l'interaction et notamment les problèmes d'intercompréhension (séquences latérales),
- d'ouvrir des négociations sur une activité à accomplir (pré-séquences).

Mais à côté de ces unités d'interaction à définition structurale, fonctionnant comme des dispositifs prêts à l'emploi pour tous les aspects de la régulation de la coordination, il faut bien admettre aussi l'existence d'autres unités d'interaction : ce sont des unités d'interaction à définition fonctionnelle et non plus structurale, c'est-à-dire à définition sociale, en contexte et en négociation avec le ou les partenaires. Elles sont réalisées au moyen d'une paire adjacente au minimum, mais elles peuvent connaître des développements qui dépendent de chaque situation émergente. Ces séquences fonctionnelles sont évidemment réalisées au moyen d'unités grammaticales : des phrases déclaratives, interrogatives, impératives ou d'autres unités complexes qui ont une signification sémantique. Mais c'est une fois interprétées en contexte, après avoir fait l'objet d'une attribution coordonnée de signification pragmatique que ces séquences prendront valeur de telle ou telle action sociale et seront désignées comme des actions ou des séquences de conseil, de menace, de conciliation, de récit, etc. Ces désignations sociales n'appartiennent pas intrinsèquement aux unités linguistiques qui les réalisent et qui peuvent être de structure variable. Mais avant d'aborder ces problèmes en 2.4., je voudrais encore apporter quelques précisions et nuances.

Pomerantz 1978 a voulu introduire une distinction entre « paire adjacente » et « chaîne d'actions ». Elle donne comme « règle de base » de la paire adjacente la dépendance conditionnelle :

« Une fois réalisée de manière reconnaissable la première partie, à son premier point de complétude possible, le locuteur doit stopper et un locuteur suivant doit démarrer et produire une seconde partie du même type de paire que la première partie. » (109)

Au contraire, dit-elle, dans la chaîne d'action, l'action 2 peut, mais ne doit pas, être réalisée par le récepteur de l'action 1. Pomerantz veut donner une certaine souplesse aux règles d'enchaînement des actions. Mais il n'est de toute façon pas exact de dire que la dépendance conditionnelle instaurerait une relation de condition suffisante, voire une relation causale, entre le premier et le second énoncé, ou plutôt entre l'action 1 et l'action 2. Dans le cas de la paire adjacente comme dans celui de la chaîne d'actions, le récepteur peut s'affranchir des obligations ou des possibilités de la même manière et avec les mêmes conséquences pour la suite de la conversation. La distinction qu'il convient de faire est, me semble-t-il, entre un niveau du savoir et un niveau de la décision : entre l'initiative et la réaction, il existe une contrainte de pertinence sur les interprétations ; pour choisir entre les réactions possibles (ou pour choisir de ne pas réagir), une instance de décision doit en toute hypothèse intervenir. Mais pour pouvoir faire une telle distinction, il faut faire appel à la dimension cognitive dans l'organisation des interactions, ce que l'analyse conversationnelle refuse de faire.

Goffman 1981 (1987) a consacré son essai *Répliques et réponses* au problème de la paire adjacente, qualifiée d'« unité dialogique minimale » et de « tour long de deux énonciations » (1987 : 12), et au problème de l'enchaînement des tours de parole. En attirant l'attention sur des aspects rituels et sur des aspects métacommunicatifs, ses analyses mettent en garde contre toute conception trop rigide de ce qu'il appelle le couple « déclaration-réplique » (qui équivaut à ce que j'ai désigné comme initiative / réaction).

A la construction processuelle du sens, il faut en effet ajouter, dit Goffman, la construction processuelle de l'acceptabilité sociale, c'est-à-dire l'examen par les interactants si ce que dit le locuteur est compatible avec l'idée que ses auditeurs se font de lui et d'eux-mêmes. Ainsi peut-on dire qu'une conversation est une

« rencontre sociale, une réunion qui régularise de façon rituelle les risques et les occasions que présente la parole en face à face, et cela en faisant respecter les normes de modestie envers soi-même et de considération envers autrui qui prévalent généralement dans la communauté. » (25)

Goffman montre que fréquemment les « contraintes du système » de la séquentialité, c'est-à-dire précisément le couple déclaration-réplique, se réalisent dans des « unités dialogiques » plus complexes à travers lesquelles les « contraintes rituelles » se font jour : par exemple, une structure d'« échange réparateur » qui

enveloppe un couple demande / réponse et en fait un échange à quatre énonciations⁴. « La notion de 'contrainte rituelle', dit-il, rend plus complexe celle de « paire adjacente » (1987 : 28). On pourrait dire plutôt qu'elle oblige à détacher le couple action / réaction qui constitue l'unité élémentaire d'interaction, de sa forme de réalisation conversationnelle la plus simple : la paire adjacente.

D'autres phénomènes incitent également à cela.

« Il apparaît en effet que, dans une bonne partie de l'interaction orale, les participants disposent d'assez d'espace pour émettre, sans qu'il en coûte rien du point de vue de la séquence conversationnelle, des évaluations sur ce qu'ils estiment se passer. » (1987 : 35)

Par exemple, les « indications en retour » qui signalent la continuité de la compréhension et de la sympathie : « chouette » ; « eh ben » ; « ouais » ; « hum » ; « non! » ; etc. A quoi il faut ajouter les apartés, remarques, sarcasmes,

« dont le statut dépend tout entier de ce qu'ils ne se voient attribuer aucun espace apparent dans la séquence des événements » (*ibid.*).

Par là, les participants peuvent manifester leur attitude vis-à-vis des événements.

Mais de telles constatations n'exigent pas fondamentalement qu'on sorte du couple action / réaction comme forme d'enchaînement des tours de parole ; cela ne remet pas en cause le couple déclaration / réplique comme unité dialogique de base. Il n'en va plus de même lorsque Goffman traite du problème de la « portée rétroactive des réponses » qui, dit-il, ne se limite pas au mouvement immédiatement précédent, mais peut remonter plus loin dans le temps. Mais Sacks disait qu'il faut pour que cela soit possible

4. Rappelons que Goffman 1973 appelle « échange réparateur » une séquence dans laquelle l'interactant A accomplit un acte qui peut être virtuellement interprété comme une offense ou une menace par l'interactant B, ce qui inclut de la part de B une sommation adressée à A de s'excuser ou de se justifier, bref de « réparer » l'offense virtuelle. A procède à cette réparation et B lui manifeste que la réparation a satisfait son exigence. Cette deuxième reprise de l'échange réparateur peut être suivie d'une troisième dans laquelle A marque son appréhension de l'attitude compréhensive de B, lequel ensuite en minimise l'importance. Si on admet avec Goffman que toute demande contient une menace potentielle de la face négative du partenaire, un empiètement, on ne s'étonnera pas de le voir donner comme « expansion totale du cycle réparateur fondamental » l'exemple suivant :

A : Puis-je me servir de votre téléphone pour appeler en ville ?

B : Bien sûr, allez-y.

A : Vous êtes très aimable.

B : Ce n'est rien. (142)

des indications verbales explicites. En outre, dit Goffman, « le sujet d'une réponse peut être plus ou moins étendu que la parole du tour précédent » (1987 : 51). Le problème évoqué est celui de la pertinence thématique pour assurer l'enchaînement des tours de parole à la place de la dépendance conditionnelle formelle. La réponse (la réaction), dit encore Goffman, peut aussi revenir sur des aspects particuliers de la déclaration : mais ce cas paraît renvoyer plutôt au phénomène de la séquence enchaînée qui suspend l'action en cours. Goffman en arrive, pour « l'unité conversationnelle fondamentale », à proposer de remplacer le terme « déclaration » du couple « déclaration / réponse » par celui de « référence de la réponse ».

« L'unité conversationnelle fondamentale devient dès lors le couple référence-réponse, dans lequel la référence peut, mais pas nécessairement, se centrer sur la signification sémantique de la parole du locuteur précédent. » (1987 : 58)

Il s'agirait donc de substituer une « connexion rétrospective » au niveau sémantique avec le mouvement ou le tour précédent à la connexion pragmatique assurée par la paire adjacente.

En définitive, Goffman tire le bilan suivant :

« Il est de fait qu'on rencontre un grand nombre de morceaux d'interaction verbale qui manifestent à l'évidence une forme dialogique et établissent clairement une distinction entre déclarations et répliques (et qui, en conséquence, procèdent pas à pas, un échange à la fois) » (1987 : 60) ;

c'est-à-dire que la paire adjacente constitue bien, pour Goffman, une forme très fréquente de réalisation de la dépendance séquentielle ;

« mais il reste que cette distinction est parfois difficile à déceler et qu'elle est, dans tous les cas, variable. Au lieu de répliques, on trouve des réponses moins nettes, qui peuvent porter si peu sur la déclaration la plus proche qu'elles sont elles-mêmes indistinguables d'une déclaration ; et des déclarations si précisément modelées par la notion de ce qui constitue un sujet approprié qu'elles en viennent à ressembler à des réponses. » (*ibid.*)

On doit certes tenir compte de la nécessité d'éviter une application rigide de l'idée de dépendance séquentielle. Mais il est tout de même inacceptable de dissoudre l'organisation du déroulement des interactions, comme semble vouloir le proposer Goffman lorsqu'il écrit :

« Il s'ensuit que notre modèle de parole devrait peut-être être fait, non pas de couplets dialogiques enchaînés, mais plutôt d'une séquence de mouvements de réponse dont chacun creuse sa propre référence, tout en comportant un équilibre fonctionnel

variable quant aux propriétés de déclaration et de réplique. » (ibid.)

Cela est inacceptable, car il est possible de rendre compte de l'enchaînement des « couplets dialogiques » en associant l'idée de la dépendance séquentielle à un principe de construction hiérarchique des unités.

2.4. Macrostructures. Le modèle d'ensemble de Kallmeyer.

On a jusqu'ici parlé principalement de l'organisation locale des conversations, c'est-à-dire des relations entre tours de parole successifs. Ces activités ont pour but d'assurer la coordination des activités individuelles d'énonciation et de compréhension. C'est cela qui est au cœur même des travaux en analyse conversationnelle ethnométhodologique. Mais ce domaine ne recouvre pas toute la réalité des interactions verbales. Dès qu'on se pose le problème de l'explication des phénomènes locaux, c'est-à-dire le problème de leur insertion dans des espaces fonctionnels plus vastes, on est amené à prendre en compte l'existence de buts qui guident l'organisation conversationnelle locale vers l'accomplissement d'actions plus vastes et on est renvoyé à une hiérarchisation de la structure de l'interaction.

La première tentative conséquente pour insérer les phénomènes locaux décrits par l'analyse conversationnelle dans une conception d'ensemble de l'interaction verbale intégrant structures globales et structures locales a été faite par W. Kallmeyer et F. Schütze. Définissant ses objectifs, Kallmeyer disait en 1979 vouloir construire

« une théorie de la constitution de l'interaction / communication qui indique comment les participants maîtrisent le déroulement des interactions en introduisant des structures d'ordre et en réalisant des attributions de signification. Les structures d'ordre se rapportent aux aspects constitutifs de l'interaction : au fait qu'il s'agit d'un échange de tours de parole ; que des configurations d'action se constituent au cours de cet échange ; et que le savoir sur le monde y est introduit (et en partie explicite sous forme de représentations complexes et cohérentes). A ces aspects constitutifs correspondent au cours de la réalisation de l'interaction des structures qui sont formées selon des règles spécifiques. Font partie de ces schémas macrostructurels entre autres, les conversations dans leur ensemble, les complexes d'actions spécifiques tels que « prendre rendez-vous » ou « convaincre quelqu'un de son innocence » et des représentations cohérentes d'états de choses sous forme de récits, descrip-

tions ou argumentations. Ces schémas macrostructurels doivent être constitués dans la réciprocité, c'est-à-dire qu'ils sont négociés (proposés et acceptés), réalisés par l'accomplissement d'activités dans le cadre des rôles des participants et résolus en commun. » (1979 : 555-6).

Kallmeyer 1987 caractérise sa conception comme s'insérant dans « une théorie de l'interaction verbale basée sur les principes de l'interactionnisme symbolique, de l'ethnométhodologie, de l'analyse conversationnelle qui en est une concrétisation et d'une analyse linguistique des procédés de formulation. » (191)

A cela il faut sans doute ajouter une certaine ouverture vers la dimension cognitive : il semble bien en effet qu'elle ne puisse plus être ignorée à partir du moment où l'on se préoccupe des phénomènes macrostructurels.

Kallmeyer / Schütze 1976 et 1977 distinguaient « schéma conversationnel » et schéma d'action ». Le sens qu'il convient de donner ici précisément au terme de « schéma » est sans doute proche de Bartlett 1932 :

« une organisation active de l'expérience antérieure, laquelle, d'après tout ce qu'on sait, a sa part dans l'exécution de toute réponse organique bien adaptée » (1932 : 201).

Aebli 1980 indique que le schéma de comportement selon Bartlett a les caractères suivants :

- 1) dans les schémas, les réactions passées d'un organisme sont vivantes en tant qu'organisation active, donc sous une forme structurée ;
- 2) les schémas sont intérieurement articulés : les réactions constitutives sont entre elles dans des relations spécifiques ;
- 3) cette structure assure l'ordre et le caractère régulier du comportement et par là son adaptation à l'environnement ;
- 4) les schémas comportent, d'une part, un ordre de déroulement des actions partielles, mais au-delà, des relations de coordination qui rendent le schéma efficace en tant que totalité.

La totalité des schémas dont dispose un homme constitue son répertoire d'action, sa compétence d'action (1980 : 47). Aebli souligne la parenté entre ce concept et celui de **cadre** (*frame*) dans Minski 1975 ou celui de **schéma** (*schema*) dans Norman / Rumelhart 1975 (Aebli 1980 : 85). Les activités qui caractérisent ce que K. / Sch. désignent comme le « schéma conversationnel » sont gérées par les règles d'alternance des locuteurs et selon les exigences de la cohérence thématique locale ; elles consistent en un guidage des activités de chacun des partenaires selon le principe de « dépendance conditionnelle » et ont pour but d'assurer la coordination et l'intercompréhension par la constitution de la référence, la

focalisation, la réparation des perturbations, etc., autant de thèmes auxquels l'un et l'autre ont consacré plusieurs travaux dans la mouvance de l'analyse conversationnelle ethnométhodologique. C'est ce qui a été traité précédemment en 2.2. et 2.3. Toutefois, l'ouverture et la clôture d'un schéma conversationnel, au cours de séquences spécifiques, dépend, selon les auteurs, de schémas superordonnés, qui sont les **schémas d'action**. Ceux-ci comportent un certain nombre d'activités partielles constitutives dont la succession constitue une « forme normale » attendue des partenaires sociaux et leur permettant de s'orienter. Ces « attentes de forme normale » se rapportent à des contenus socio-historiques spécifiques qui structurent le monde social et dont les partenaires sociaux ont des représentations supposées réciproquement communes. C'est la réciprocité de ces schémas qui permet de s'orienter dans l'interaction. Des « **schémas de représentation d'états de choses** » (qui, selon K / Sch., peuvent se réaliser comme récits, descriptions ou argumentations) occupent une position intermédiaire entre le niveau global et le niveau local. Ils ont pour tâche d'éliminer les mises en doute ou les déficits d'information manifestés explicitement ou implicitement par le partenaire et sont des expansions de représentations d'états de choses présentées sous forme implicite ou allusive ou condensée dans le cadre de l'organisation conversationnelle (cf. Kallmeyer / Schütze 1977).

Kallmeyer a poursuivi l'élaboration de cette conception d'ensemble de l'interaction (cf. en particulier 1979 ; 1985 ; 1987). Cette conception se caractérise selon ses propres termes, par les hypothèses fondamentales suivantes :

Première hypothèse : « le caractère de production hic et nunc (*accomplishment*) de l'interaction. » Selon cette hypothèse,

« l'ordre conversationnel, de même que la signification de l'événement qui se déroule, ne sont pas pré-établis, mais ils sont produits hic et nunc, localement, c'est-à-dire dans la conversation même, par chaque contribution et avec les moyens conversationnels. » (1987 : 192)

Cette hypothèse est en conformité avec l'idée fondamentale de l'interactionnisme (cf. supra, chapitre 1), reprise par l'ethnométhodologie, selon laquelle la réalité sociale se constitue dans les actions sociales quotidiennes ; les faits sociaux, qui nous apparaissent comme des réalité objectives indépendantes de nos activités sont en réalité produits par nos actions et nos interprétations. Ce processus permanent de production de la réalité, auquel participent tous les membres de la société, se déroule « méthodiquement », il a des structures descriptibles.

Deuxième hypothèse : « la réciprocité dans la constitution de l'interaction ». C'est-à-dire que

« la constitution de l'interaction implique que les participants définissent en commun ce qui se passe, l'interprétation de ce qui se passe et qu'ils se confirment mutuellement l'accomplissement des activités constitutives. La réciprocité se constitue par l'application des règles de base qui disent que les participants font des présuppositions selon lesquelles les apories fondamentales comme, par exemple, la non-identité de principe des points de vue, vont être annulées dans une mesure suffisante pour la poursuite des buts pratiques actuels. » (1987 : 192)

Cette hypothèse de la constitution de l'interaction sur la base de la réciprocité renvoie à des concepts développés par Alfred Schütze à propos de l'action sociale et de l'interaction. Je reviendrai dans le détail au chapitre 4 sur le problème de la réciprocité qui constitue un aspect fondamental de l'interaction.

Troisième hypothèse : « la définition prospective-rétrospective de l'événement » :

« Dans la production et la réception des activités individuelles, les participants utilisent des interprétations hypothétiques qui impliquent l'intégration de l'activité du moment dans une structure globale qui reste encore à réaliser (au moins en partie). » (1987 : 192-3)

Mise en contexte macrostructurel des activités locales de communication, négociation de leur interprétation à partir des buts supposés de l'interaction, inférences vérifiées rétrospectivement : cette hypothèse va, pour une part, dans le même sens que les travaux de Gumperz et notamment son concept de « **contextualisation** » et, pour une autre, elle presuppose les deux hypothèses suivantes.

Quatrième hypothèse : « la constitution de structures d'ordre » :

« une conversation se structure pas à pas (d'une énonciation à l'autre) et en même temps globalement, par complexes. La structuration globale se produit par le fait que les participants développent des orientations plus stables et durables qu'ils introduisent comme structures d'ordre dans l'interaction. » (1987 : 193)

On aborde ici l'idée centrale de la conception de Kallmeyer d'une double articulation des structures conversationnelles : structuration locale, ce qui renvoie aux développements de l'analyse conversationnelle ethnométhodologique ; structuration globale selon des « structures d'ordre » qui sont détaillées dans la cinquième hypothèse.

Cinquième hypothèse : « la structuration à plusieurs niveaux » de l'interaction. Ces niveaux correspondent à des aspects constitutifs de la réalité sociale. On peut distinguer :

- « – l'organisation de la conversation comme échange de paroles (ouverture et clôture de la conversation, répartition de la parole, organisation d'initiatives, etc.) ;
- la représentation d'états de choses (structures thématiques et schéma d'activités comme la narration, la description, l'argumentation) ;
- l'action (des complexes d'activités comme 'demander et donner un conseil' qui forment un tout à la réalisation duquel les participants doivent coopérer) ;
- la constitution des identités et relations sociales (il s'agit de catégories sociales et de rôles comme 'mère-enfant', 'agent institutionnel et client', etc.) ;
- les modalités d'interaction (par exemple être sérieux ou jouer, être formel ou informel, etc.) ;
- les formes de réciprocité et de coopération (par ex. être franc ou dissimuler, les différentes formes de comportement stratégique, construire des pièges, etc.) » (1987 : 193-4)

Cette hypothèse mérite d'être examinée avec le plus grand détail : d'une part, parce qu'elle contient l'apport le plus original de Kallmeyer ; d'autre part, parce que c'est à partir de la critique de cette hypothèse que je développerai mes propres propositions. Non sans avoir, au préalable, mentionné la dernière hypothèse fondamentale de Kallmeyer :

Sixième hypothèse : « l'application de procédés de formulation ». Ce sont des procédés très routinisés de correction, de focalisation, de cadrage, de contextualisation.

Le premier point à souligner concernant la 5^e hypothèse est qu'elle représente un effort remarquable pour établir un modèle intégratif prenant en compte les différents aspects de la réalité sociale et de l'interaction. Il faut en particulier rendre justice à Kallmeyer d'avoir été parmi les premiers à intégrer (alors que certains persistent encore à vouloir les opposer) ce que j'appellerai « l'aspect instrumental » et « l'aspect cérémoniel (ou rituel) » de l'interaction. Avant Leech 1983 et même avant Brown / Levinson 1978, car les formulations de 1987 citées ci-dessus ne sont pas les premières sous sa plume (cf. notamment Kallmeyer 1979 qui élabore un schéma des interactions de crise et de leur dénouement). Les critiques que je voudrais formuler ne concernent évidemment pas le principe d'une structuration hiérarchique des interactions, mais sa mise en oeuvre. On ne peut pas, à mon sens, parler de « niveau »

pour tous les aspects évoqués par Kallmeyer, mais seulement pour les trois premiers : organisation locale, représentation d'états de choses, schémas d'action. Peut-être, le défaut de Kallmeyer est-il de ne pas établir une distinction suffisamment claire entre les « aspects constitutifs de la réalité sociale » et les « niveaux de structuration » de l'interaction. En outre, la conception de ces niveaux paraît bien rigide.

D'où provient cette rigidité ? On peut le voir dans la présentation qu'il fait du schéma d'action « consultation ». Kallmeyer fait apparaître ce schéma comme une hiérarchie d'activités. Tout d'abord, dit-il, une « première définition encore relativement générale du complexe d'activités 'demander et donner un conseil' » est la suivante :

« quelqu'un avec un problème d'orientation de ses activités le présente à quelqu'un d'autre qui s'engage à contribuer à construire une solution dont la réalisation concrète reste la tâche du premier. » (1987 : 243)

Ce schéma général est ensuite décomposé en un certain nombre de tâches constitutives réunies dans un certain ordre qui définit aussi un schéma de déroulement de la « forme normale » :

- « Présentation du problème
- Sondage du cas et analyse du problème
- Etablissement de l'objet de la construction d'une solution
- Construction d'une solution
- Examen et acceptation
- Préparation de la réalisation » (1987 : 243-4).

Chacune de ces tâches constitutives représente à son tour un « potentiel d'activités qui permettent toutes sortes d'expansions » (1987 : 244). Par exemple, la première tâche constitutive (« présentation du problème ») se subdivise en :

- « – indiquer un problème et l'attribuer,
- révéler la genèse du problème et les circonstances,
- focaliser le noyau du problème,
- évaluer le problème,
- manifester ses propres projections et tentatives de solution,
- évaluer sa propre compétence de solution,
- indiquer l'état actuel du déroulement,
- préciser une demande concrète » (1987 : 244)

Le niveau hiérarchique postulé du « schéma d'action » apparaît donc comme constitué lui-même par une hiérarchie de niveaux d'actions subordonnées, ce qui en soi n'a rien d'extravagant. Mais comment ces niveaux subordonnés se situent-ils par rapport au niveau intermédiaire, celui de la représentation des états de

choses ? On peut remarquer en effet que la première ou la deuxième des composantes évoquées ci-dessus, ou d'autres encore, pourraient fort bien faire l'objet d'un récit ou d'une description. Dans un tel cas, ce récit ou cette description appartiendraient-ils au niveau du schéma d'action ou au niveau des représentations d'états de choses ? Qu'en est-il donc de l'autonomie du niveau des représentations d'états de choses opposé au niveau local et au niveau global ?

Ou bien faut-il admettre que Kallmeyer a renoncé à cette idée de trois niveaux autonomes ? Il n'y a pas d'indication en ce sens. Renoncer à l'idée de niveaux autonomes reviendrait à admettre une continuité dans l'organisation hiérarchique de l'action, du haut en bas. Mais alors le concept de schéma d'action change de sens : il n'est plus possible de le concevoir comme une hiérarchie fixe de niveaux existant préalablement. On peut remarquer que chacune des subdivisions des tâches constitutives postulées par Kallmeyer ne peut passer pour une composante élémentaire du schéma d'action, car elle pourrait fort bien être elle-même encore décomposée. D'où la question : est-on encore ici dans la description du schéma global de la consultation ? A quel moment le quitte-t-on ? Quelle est la nature empirique d'un schéma d'action ? On peut se demander si l'erreur de Kallmeyer n'est pas d'opposer un « schéma d'action » à des schémas qui devraient être apparemment d'une autre nature, mais on ne sait trop laquelle. Une solution à ces contradictions peut être de considérer que tout est action : la représentation des états de choses, comme l'organisation conversationnelle. On aurait alors affaire à une hiérarchie continue qui ferait passer, d'un bout à l'autre de l'échelle, d'actions individuelles élémentaires, voire de simples opérations corporelles à des actions complexes où plusieurs acteurs sont en jeu et qui nous feraient entrer progressivement dans la sphère du social. La détermination du nombre d'échelons nécessaires à la réalisation d'une interaction n'appartiendrait plus alors à un schéma stéréotypé. Elle serait un problème propre à chaque interaction concrète et constituerait une part de son unicité historique. En ce sens, on pourrait opposer « schéma d'action » sociale et « organisation conversationnelle locale », mais comme les deux extrémités d'une échelle entre lesquelles il serait impossible et inutile de dire d'une manière générale pour telle ou telle interaction combien d'échelons doivent exister. Mais tout cela repose sur le concept d'action que je développerai au chapitre 3.

Kallmeyer est parti de l'observation d'un grand nombre d'exemples concrets à partir desquels, par généralisation, il dégage un type. Cela est sans doute de bonne méthode inductive. Mais, peut-être parce qu'il fait une observation trop proche du détail

concret, Kallmeyer est amené à statuer l'existence d'une « forme normale », à la fois schéma de composantes et schéma de déroulement, qui est, comme on l'a vu, d'une grande complexité. Il sait, bien sûr, que « la structure logique de l'action ne représente pas encore la structure séquentielle de la réalisation » (1987 : 244). C'est-à-dire qu'il peut exister un décalage plus ou moins grand entre la structure logique du schéma et sa réalisation concrète. Mais on ne sait pas exactement ce qu'il faut entendre par « structure logique du schéma d'action ». S'il ne s'agit que des conditions nécessaires à la réalisation de tel but négocié entre les interactants sur la base d'un savoir pratique, alors on est loin d'avoir besoin de toutes les « tâches constitutives » qu'il énumère et de leurs subdivisions. C'est sans doute pourquoi Kallmeyer ménage la possibilité de lacunes et de boucles de rétroaction dans la réalisation. C'est bien néanmoins la reconnaissance de la « forme normale », au moins dans ses grands traits, qui permet de comprendre telle interaction comme, par exemple, une consultation et donc de la réaliser. En quoi consiste précisément cette « reconnaissance » de la forme normale et de quelle utilité est-elle ? Le schéma est en quelque sorte une macrostructure objective qui s'impose aux partenaires comme une contrainte, un ordre fixe auquel il faut obéir. Une telle conception, structuro-fonctionnaliste au fond, paraît assez étrangère à l'interactionnisme dont se réclame Kallmeyer. Dans la perspective interactionniste, ce qui est nécessaire, c'est seulement que les partenaires s'orientent vers un but commun ou même vers des buts convergents, qu'ils croient, en vertu de leur compétence sociale, connaître des moyens pour parvenir à la réalisation de ces buts et qu'ils soient capables d'adapter constamment leurs intentions aux circonstances du déroulement de l'interaction.

En ce qui concerne les trois derniers aspects évoqués par Kallmeyer dans son hypothèse sur les niveaux de structuration, à savoir la constitution des identités et relations sociales, les modalités d'interaction et les formes de réciprocité et de coopération, on ne peut sans doute que difficilement parler de niveaux. Si les « formes de réciprocité et de coopération » constituent, à n'en pas douter, un aspect des interactions, ce ne peut être qu'au sens de la réciprocité indiqué dans la deuxième hypothèse, mais peut-on vraiment parler de « niveau » pour quelque chose qui, en fait, concerne les conditions *a priori* de l'interaction ? En tous cas pas dans le même sens que pour les niveaux évoqués ci-dessus. Et les exemples cités semblent se ramener à l'opposition véracité / mensonge ; s'il en est ainsi, ne s'agit-il pas plutôt d'une modalité ? Quant aux modalités elles-mêmes, (qui sont distribuées en couples d'opposition tels que formel / informel ; sérieux / jeu : pourquoi pas dans ces conditions sincère / mensonger ?), si on peut les concevoir comme des

aspects nécessaires de toute interaction, il paraît tout à fait impossible d'en faire un niveau d'organisation : cet aspect ne concerne-t-il pas l'interaction dans sa totalité ? Il en va de même pour la « constitution des identités et relations sociales ». Les « catégories sociales et rôles » (mère et enfant ; agent institutionnel et client) sont étroitement liées au schéma d'action. On peut même dire qu'un rôle social est constitué par l'ensemble des attentes et obligations de comportement prêtées à un interactant dans un schéma d'action, qu'il est la « sphère d'activité » (Propp 1970) d'un participant dans un type d'interaction, symétrique ou complémentaire de celle des autres participants. Rôle et schéma d'action sont deux faces d'une même réalité. En même temps, chaque acteur d'un rôle ne cesse pas d'être un individu dans une « situation biographique » unique, incomparable à aucune autre. Si on admet qu'une action sociale (ou verbale) consiste dans la mise en relation de deux participants, relation sociale et résultat de l'action sont inséparables à tous les niveaux de structuration de l'action.

Cela me conduit à proposer la conception suivante. A chaque niveau d'analyse, les interactions comportent deux aspects qu'on désignera, l'un comme l'**aspect rationnel, finalisé ou instrumental** : il concerne la mise en oeuvre de moyens adaptés à la réalisation d'une fin et l'autre comme l'**aspect relationnel** avec une composante spécifiquement « **cérémonielle** » ou « **rituelle** » au sens de Goffman. Toute interaction met en présence des individus qui, en agissant ensemble, en jouant leurs rôles, construisent des relations entre eux, c'est-à-dire construisent leur image, « positive » (en voulant être respecté et apprécié) et « négative » (en refusant les empiètements). Une question à résoudre est celle de la relation entre l'aspect rationnel et l'aspect relationnel de l'action. Brown / Levinson 1978 la résolvent de la manière suivante. Ils proposent une modélisation de l'interactant en lui attribuant également ces deux caractéristiques : la **rationalité**, qui lui permet d'agencer des moyens pour atteindre des buts ; la **face**, concept hérité expressément de Goffman. Ces deux propriétés, qui sont aussi deux exigences, peuvent, dans le déroulement de l'interaction, entrer en contradiction, d'où l'emploi de stratégies de conciliation qui sont les phénomènes de politesse. « La politesse est une source majeure de déviation de l'efficience rationnelle et elle est communiquée précisément par cette déviation » (1978 : 100).

Les travaux de Kallmeyer que je viens de résumer sont guidés par la nécessité de développer un modèle plus complet d'analyse permettant d'aller au-delà de la description empirique de phénomènes partiels, d'intégrer l'organisation locale dans des macrostructures, pour mieux la comprendre et l'analyser sous des aspects complémentaires. Le concept central à cet égard est celui de

« schéma d'action ». Mais une telle entreprise ne peut être menée à bien que sur la base d'une analyse des concepts d'**action** et d'**interaction**. C'est ce que j'essaie de faire dans les chapitres suivants. Ce travail de clarification rend nécessaires un certain nombre de modifications par rapport aux conceptions de Kallmeyer. D'autre part, bien qu'il conduise à établir des ponts vers la sociologie et la psychologie sociale et cognitive (mais peut-être est-ce en fait à cause de cela), il permet aussi d'introduire une certaine cohérence entre les résultats empiriques de l'analyse conversationnelle et des réflexions plus abstraites sur la communication.

Je développerai l'idée que l'interaction doit être conçue comme une structure définie par des buts hiérarchisés communs (au moins partiellement) aux interactants, dont la réalisation exige que ceux-ci coopèrent sur la base d'un savoir réciproque et dont chaque étape sert à la réalisation de la suivante. C'est donc à la recherche par les interactants de l'adéquation des moyens au but (c'est-à-dire à leur façon de concevoir la rationalité de l'interaction en cours) que doit être laissé le soin de déterminer quelles actions subordonnées à quel niveau sont nécessaires. Le « schéma d'action » global est un élément de savoir réciproque nécessaire, mais bien d'autres schémas d'action doivent pouvoir s'y insérer selon les besoins particuliers de chaque épisode social dont le déroulement reste imprévisible dans la mesure où il est lié à une constellation historique. D'autre part, dans leur façon de réaliser leurs différents buts et sous-but, les interactants doivent constamment tenir compte de l'élément potentiellement contradictoire avec la rationalité instrumentale que constitue le respect de l'image sociale de chacun. Dans le modèle hiérarchique qui sera proposé, une action d'un niveau inférieur ne trouvera place que si la réalisation du but suivant exige la réalisation d'une condition préalable qui n'est pas actuellement réunie et quelle que soit la nature de celle-ci. Une caractéristique des interactions verbales qui l'oppose à d'autres types d'action est qu'une erreur de programmation peut toujours être rattrapée après coup, sans remettre en cause tout le déroulement de l'épisode. Les interactants savent faire confiance à cette souplesse fondamentale du système symbolique qu'est le langage pour revenir en arrière et réparer les oubli et les erreurs d'interprétation dont on s'avise après coup, pour donner des précisions ou changer d'opinion. Il n'est donc pas possible et ce n'est d'ailleurs pas nécessaire, de fixer a priori le nombre de niveaux de l'action (les niveaux sont dans cette perspective des niveaux d'analyse correspondant au déroulement particulier de chaque interaction et non des niveaux objectifs préalablement déterminés de réalisation de l'action), ni de prévoir l'ordre de succession des séquences : ce sont les besoins de l'épisode social en cours qui déterminent les

choix des interactants dans le cadre de buts plus ou moins clairement définis et plus ou moins contraignants.

On objectera peut-être que cette conception reste tributaire de l'idée de but global et que, de ce fait, les conversations spontanées de nature privée y trouveront difficilement place. Tout dépend en fait de l'idée qu'on se fait de ce qu'est un but. Il est aisé de répondre que la « communication phatique » a pour but - un but aussi vaguement perçu et défini que l'on voudra - le maintien et le renouvellement de la relation interindividuelle (dans ce cas, les deux aspects distingués plus haut - l'aspect rationnel et l'aspect relationnel - se fondent en un seul ; ce qui est expressément prévu par Goffman lorsqu'il indique que les conditions de l'interaction peuvent devenir son but : Goffman 1974 : 15). Il est clair que la réalisation d'un tel but est compatible avec des changements fréquents de focus et une absence totale de tension vers une fin. En cela, la conversation « par-dessus la clôture du jardin » se distingue de l'interaction de type institutionnel, volontiers monothématique et en tous cas tendue vers un résultat instrumental. La nécessité d'établir une typologie des interactions verbales, dont les critères restent encore à établir, ne signifie pas cependant que la communication verbale ne puisse faire l'objet d'une théorisation d'ensemble.

Chapitre 3

L'action

Le terme d'**interaction** désigne une notion centrale pour l'objet de ce livre. Il sera employé ici, précisément, au sens d'**action sociale réciproque**. Une telle définition presuppose une analyse et une modélisation de l'**action**. C'est à ce premier travail sur le concept d'**action** qu'est consacré le présent chapitre.

3.1. Considérations générales.

Chacun de nous met pratiquement en oeuvre pour les besoins de la vie quotidienne dans la société une conception de l'**action**. C'est cette théorie naïve partagée qui nous permet de nous orienter dans la vie quotidienne en société, face aux actions de nos partenaires, en les interprétant, et qui nous permet aussi de donner un sens à nos propres actions. C'est à partir de cette « théorie naïve du comportement » que nous devons construire ici un concept d'**action**, si nous voulons aller dans le sens de ce que souhaitait Schütz pour les sciences sociales et faire de nos constructions théoriques des « constructions de second ordre », c'est-à-dire des constructions systématisant les constructions faites par les acteurs sociaux eux-mêmes. Cela est d'autant plus aisé que la théorie naïve est, sur bien des points, à l'origine des diverses théories de l'**action** qu'elles soient logiques, philosophiques ou psychologiques (cf. v.Cranach et al. 1980).

Dans sa reconstruction de la théorie naïve du comportement, Laucken 1973 constate qu'on donne spontanément aux actions des « explications par les buts ». Il analyse ces explications par les buts à l'aide de deux concepts conjoints :

- « a) on attribue à l'acteur un **but** déterminé qu'il cherche à atteindre ;
- b) on attribue en outre à l'acteur la supposition que son comportement est un moyen approprié pour atteindre le but : on attribue à l'acteur un **projet d'action** déterminé. » (67-68)

C'est-à-dire que les acteurs sociaux mettent en oeuvre, pour expliquer les actions de leurs partenaires, un mécanisme dont le « **syllogisme pratique** » d'Aristote donne déjà une formulation classique. Le « **syllogisme pratique** » ou « **inférence pratique** » est formulé par von Wright 1971 de la manière suivante :

« a) A a l'intention de provoquer p.

b) A considère qu'il ne peut provoquer p à moins de faire a.

c) Donc A s'apprête à faire a. » (96)

(a) est désignée comme la « **prémissse intentionnelle** », (b) comme la « **prémissse cognitive** » et (c) comme la « **conclusion** » du syllogisme pratique. Si on compare l'explication par les buts de la théorie naïve et le syllogisme pratique, on peut dire qu'il y a correspondance entre l'attribution d'un but à un acteur et la prémissse intentionnelle. Il y a de même assurément un élément cognitif dans la « **supposition** » que l'action accomplie est « un moyen approprié pour atteindre le but ». La différence principale réside dans le fait que le syllogisme pratique donne de l'« explication par les buts » une version objectivée, en quelque sorte « **absolutisée** », alors que, dans la théorie naïve, l'attribution d'un but et d'un projet à un acteur apparaît comme relative à un interprète.

Le syllogisme pratique a fait l'objet d'intéressantes précisions dans Apostel 1976. Avec la prémissse intentionnelle (a) est formulée l'intention de l'acteur A de réaliser le but de l'action. Le **but** est l'état de choses final p dont l'acteur souhaite et vise la réalisation. Selon Apostel 1976, la prémissse intentionnelle doit être considérée comme renvoyant d'une manière générale « à la désirabilité d'un état de choses » qui « peut être décrit comme bon ou obligatoire ou plaisant ou recherché » (1976 : 187). L'**élément intentionnel** de l'action renvoie donc à « toute une famille d'attitudes pratiques ».

Dans la prémissse cognitive (b), on voit apparaître, sous une forme rudimentaire, l'idée qu'un moyen (a) est mis en place à partir d'un savoir. Apostel 1976 veut donner à cet **élément cognitif** de l'action toute son importance et pour cela il ajoute deux prémisses complémentaires, sans lesquelles, dit-il, l'inférence pratique n'est pas valide : la prémissse de modalité pratique et la prémissse de savoir pratique. L'inférence pratique prend alors chez Apostel la forme suivante :

« Je désire p.

Je crois que q produira ou causera p.

Je crois que je peux causer q (prémissse de modalité pratique)

et que je sais comment provoquer ce q (prémissse de savoir pratique)

Ainsi je fais q. » (Apostel 1976 : 175)

Il est important de retenir que, pour Apostel, le savoir pratique est fondamental pour comprendre l'action : « une action est un procès qui présuppose de la part de l'agent le savoir-faire pour l'accomplir. » (1976 : 205) Ce savoir-faire est formulé à l'aide d'une « **règle de production de l'action** ». « Une règle de production de l'action a la forme : si p, alors fais q. » (ibid.) Une telle formulation de la règle de production de l'action attire l'attention sur la nécessité de prendre en compte la **situation** dans la définition de l'action. L'antécédent « si p » résume en effet les conditions et circonstances qui précèdent et entourent l'action et lui donnent sa raison d'être, qui est de modifier la situation existante. On devrait d'ailleurs, me semble-t-il, plutôt dire avec plus de précision que l'antécédent « si p » résume l'**interprétation de la situation par l'acteur**. Il faut faire entrer dans la définition de l'action des opérations cognitives qui la constituent en partie : une représentation et une évaluation du contexte extérieur, d'une part, et, d'autre part, du savoir pratique disponible dans ces circonstances, c'est-à-dire une évaluation de ce qui peut effectivement être fait pour modifier la situation. L'action n'existe pas sans ce travail cognitif qui est un examen de l'état d'inadaptation entre l'acteur et une situation initiale, un examen qui est une définition du caractère problématique de la situation. La nature des moyens qui seront mis en oeuvre dans l'action dépend partiellement de cette définition de la situation : si p, alors fais q. Dans une telle règle, l'action concrète est définie comme le conséquent de la situation, ou plus précisément de l'interprétation que l'acteur fait de cette situation. **Dans l'action (y compris l'action verbale), l'opération concrète doit être comprise comme liée par une relation d'implication à l'interprétation de la situation.**

La conclusion (c) de l'inférence pratique, enfin, renvoie aux **opérations** par lesquelles l'action est accomplie ou, du moins, elle renvoie au stade initial de cet accomplissement, à la décision. On voit que, dans le schéma de l'inférence pratique, les éléments intentionnel et cognitif constituent les prémisses de la réaction opérative proprement dite, contenue dans la conclusion. Peut-être est-il permis d'y voir déjà l'esquisse d'une conception binaire de l'action comportant, d'une part, un aspect cognitif et, d'autre part, un aspect opératif. C'est en tous cas la conception qui prévaut aujourd'hui.

S'il offre un point de départ intéressant, le syllogisme pratique ne fournit cependant pas un cadre théorique suffisant pour permettre l'analyse des comportements verbaux. Un modèle de l'action adéquat aux besoins de l'analyse des interactions verbales doit en effet avoir une dimension sociologique pour tenir compte du fait que les actions sociales et les actions de communication ne

sont possibles que sur la base d'un savoir partagé sur le monde et de conventions de comportement. Mais ce modèle ne doit pas être seulement sociologique, car il s'agit d'analyser des comportements individuels coordonnés. Il doit aussi tenir compte du fait que toute action est comprise et interprétée, qu'un sens lui est attribué en contexte et que c'est cette attribution de sens qui lui donne son efficience. Il doit tenir compte du fait que l'attribution d'un sens à un acte fait partie des phénomènes à analyser et qu'elle ne peut être regardée comme automatique sur la base d'un répertoire objectif (aucune action n'entre en scène avec un badge à son revers). Cette attribution de sens entre dans les processus de coordination entre les co-acteurs et fait appel de leur part aux ressources de la « psychologie naïve », quotidienne.

Les exigences que je viens de formuler concernant un modèle de l'action qui permette l'analyse des comportements verbaux paraissent pouvoir être satisfaites dans le cadre des recherches en psychologie sociale qui se reconnaissent sous l'appellation de « théorie psychologique de l'action ». v. Cranach et al. 1980 donnent l'exposé cohérent et complet d'une théorie dans laquelle ils disent avoir voulu intégrer les concepts fondamentaux venus de trois positions : la psychologie naïve du comportement ; l'approche systémique ; la théorie dite du contrôle social, par quoi les auteurs désignent les travaux de Goffman en particulier et, à travers lui, l'héritage de l'interactionnisme.

La composante du « contrôle social » par les règles et les normes permet de ne pas perdre de vue le lien entre l'individu qui agit et la société, grâce à l'idée que les cognitions individuelles sont la réalisation d'attentes sociales et de rôles. Elles constituent le relais individuel de la « construction sociale de la réalité ». Ce lien entre le caractère individuel et le caractère social de l'action trouve déjà une formulation analogue chez Schütz. Les travaux d'A. Schütz (1932 (1974) ; 1962 et 1964 (1987) ; 1971 ; avec T. Luckmann (1974 (1979)) sont d'ailleurs, comme je l'ai déjà dit, avec ceux de l'interactionnisme symbolique (G. H. Mead ; H. Blumer), à l'origine des recherches de Goffman, de l'ethnométhodologie et de l'analyse conversationnelle.

Quant à la théorie naïve du comportement, elle « nous fournit, disent v. Cranach et al. 1980, un équipement de base en théorie de l'action. » (74) En quoi consiste-t-il ? Ce sont, pour l'essentiel,

« les concepts de buts et de hiérarchies de buts, de conscience du but, d'intention, d'esquisse ou de plan de l'action et du savoir qui lui sert de base et enfin de certaines manifestations de volonté, parmi lesquelles on peut souligner surtout la décision. » (ibid.)

On a déjà vu apparaître les principaux de ces concepts dans les premières pages de ce chapitre.

Enfin, les réflexions inspirées par le livre classique de Miller / Galanter / Pribram 1960 ont fourni deux idées fondamentales qui sont en fait devenues un bien commun des théories actuelles de l'action. C'est d'abord l'idée qu'une même structure fonctionne aux différents niveaux hiérarchiques de l'action reliés entre eux par des mécanismes de régulation. C'est ensuite l'idée que, dans cette structure, la réaction transformatrice à l'environnement est soumise à un contrôle cognitif au terme duquel la décision de poursuite ou d'achèvement de l'action est prise. Selon ce modèle, l'action se compose donc de deux actions partielles : la réaction proprement dite et l'opération de comparaison entre le but visé et le résultat atteint. De ce modèle de l'action, M. / G. / P. 1960 donnent une analyse précise. (cf. en 3.3.1., une présentation succincte des idées qui ont paru pertinentes pour mon propos).

Je vais donc m'efforcer, dans la suite de ce chapitre, de proposer sur ces bases un modèle d'analyse de l'action dans lequel les actions de communication pourront ensuite trouver place et de faire apparaître quelles contraintes découlent pour la conception de la communication du fait qu'on place à son origine un concept général d'action. Il faut en particulier se préoccuper de tout ce qui est lié aux notions de but et d'intention : que faut-il entendre par là dans le cas d'une action de communication ? quelle est la relation avec la signification ? Un aspect essentiel de la théorie de l'action, le caractère hiérarchique-séquentiel du modèle, doit permettre de poser le problème des niveaux d'organisation de la communication et des macrostructures des interactions verbales.

3.2. But et sens.

Un certain nombre de problèmes terminologiques doivent être résolus. Le premier concerne le terme de **but** lui-même. Des deux aspects corrélés du « but » et du « projet d'action » qu'on a vu apparaître dans la théorie naïve, v. Cranach et al. 1980 font deux niveaux d'analyse qu'ils dénomment le « niveau de la détermination des buts » et le « niveau de la stratégie » (1980 : 83). Cette modification est importante pour deux raisons qui sont l'introduction de l'idée d'une hiérarchie de niveaux et l'introduction du terme de « stratégie ». Une **stratégie** est en effet quelque chose de complexe : ce n'est pas seulement la mise en oeuvre d'un moyen d'action sur la base d'une règle simple actualisant un savoir pratique (du type : si p, alors fais q), mais c'est un ensemble d'actions sélectionnées et agencées en vue de concourir à la réalisation du

but final, c'est-à-dire que la stratégie comporte elle-même des buts subalternes et des moyens. L'élément intentionnel et l'élément cognitif, qui étaient dissociés dans les deux prémisses de l'inférence pratique, s'y retrouvent donc associés. Une stratégie consiste dans le choix d'un certain nombre de buts intermédiaires et subordonnés dont on croit que la réalisation dans des actions partielles conduit de manière adéquate à la réalisation du but final. Chaque action partielle pouvant à son tour se subdiviser en actions-moyens pour arriver à la réalisation de son propre but. L'idée de « stratégie » inclut donc l'idée de hiérarchie de buts et de moyens et l'idée d'action qui lui est liée est complexe.

Mais parler d'un but pour une action est une commodité qui risque de conduire à la vision erronée d'un but unique, clairement et distinctement représenté et formulé. En réalité, le but peut être vague. Ce peut même être, dit Aebli 1980, un besoin, une pulsion diffuse qui s'éclaircit, se précise dans le déroulement de l'action. Le but peut aussi être multiple, complexe : ainsi, un locuteur peut vouloir montrer à son interlocuteur qu'il n'a pas une bonne opinion de lui ; ou vouloir faire étalage de son savoir ; ou vouloir l'informer de quelque chose ; ou il peut vouloir tout cela à la fois. « Action », « but », « stratégie » sont des concepts analytiques nécessaires, mais dont les corrélats empiriques sont étroitement liés et même confondus.

« Le but, dit Aebli 1980, n'est pas quelque chose d'étranger à l'action. Il est dans le schéma d'action, plus précisément : c'est un schéma d'action que l'acteur veut transformer en acte. » (99)

Le terme de « schéma d'action » désigne le savoir pratique disponible sur le déroulement prévisible de l'action. C'est cela qu'on peut appeler aussi « plan » ou « projet d'action », même s'il n'y a pas toujours une planification véritable. Dans la vie quotidienne, il nous suffit en effet souvent de dénommer l'activité que nous projetons et le savoir ainsi actualisé nous permet de prévoir et d'exécuter le détail des actions impliquées dans le plan. C'est seulement si la voie qui conduit au but n'est pas claire, si l'action projetée est trop complexe, qu'on a une véritable planification de l'action. L'acteur tente alors de s'en tirer avec des schémas d'action connus adaptés à la situation nouvelle par analogie, il pratique une sorte de bricolage de morceaux stéréotypés, ajustés les uns aux autres. Ce ne sont que les buts des niveaux élevés, introduisant des actions inédites, qui doivent être planifiés raisonnablement et donc, dans la communication, faire l'objet de négociations ouvertes entre les partenaires. Les autres le seront dans une large mesure de manière implicite.

Une seconde clarification est nécessaire. Elle concerne la relation entre « but » et « sens » de l'action. Au premier chapitre d'*Économie et société*, lorsqu'il pose les concepts fondamentaux de sa sociologie de l'action, Max Weber définit l'action non par le but, mais par le sens :

« On appellera 'action', dit-il, un comportement humain (peu importe qu'il s'agisse d'un faire externe ou interne, d'omettre de faire ou de subir) si et dans la mesure où celui ou ceux qui agissent y associent un sens subjectif. » (1947 : 1)

Quelle est donc la relation entre « but » et « sens » de l'action ? Pourquoi le sens est-il dit par Max Weber « subjectif » ?

On peut aisément se convaincre que « but » et « sens » de l'action sont identiques et qu'il est indifférent d'employer l'un ou l'autre terme. Mais dans le domaine du discours, « sens » ou « signification » sont des termes dont il faut faire usage avec circonspection. Ce n'est évidemment pas de « signification sémantique ou linguistique ou grammaticale » qu'il s'agit ici, mais de ce que Leech 1983 appelle « force pragmatique » pour éviter, pense-t-il, des confusions que l'usage courant n'a pas à redouter. C'est quelque chose qui est lié à des circonstances particulières. C'est ce que Grice appelle « signification en situation » et qu'il oppose à « signification conventionnelle » (cf. infra, chap.5). M. Weber indique qu'un comportement « porteur de sens (*sinnhaft*) , c'est-à-dire compréhensible » est un comportement en relation avec des « moyens » ou un « but » que l'acteur se représentait et vers lequel il dirigeait son action (1947 : 2-3). Il importe de souligner que, pour Max Weber, l'idée de sens est liée à l'idée même d'**action** et que ce qui peut faire d'un objet quelque chose de « compréhensible », c'est sa « relation à l'**action humaine** » (1947 : 3). « Demeurent au contraire étrangers au sens tous les processus ou états -animés, inanimés, non-humains ou humains- (...), dans la mesure où ils n'entrent pas avec l'action dans la relation de 'moyen' et de 'but'. » (ibid.)

On peut résumer en disant que l'action se présente sous deux faces, l'une externe, l'autre interne. D'un côté, elle est un ensemble observable de gestes, de modifications physiques dans un ensemble physique. De l'autre, elle consiste en processus cognitifs : perceptions, buts, décisions, valeurs, savoir social, etc. C'est cette face interne, dont tous les aspects sont liés entre eux, qui compose la signification de l'action. Pour v. Cranach. et al. 1980, « le flot du comportement est articulé en actions par des buts. » (87) Et c'est par leurs buts que les actions sont dénommées. Mais comment se fait cette articulation du flot continu du comportement ? Elle est le résultat d'une **interprétation** par laquelle l'acteur construit le sens de son action et / ou un co-acteur attribue un sens à l'action d'un

acteur. Une action n'est jamais directement perçue. Ce sont les gestes qui la composent qui sont perçus. L'action en tant que telle est l'objet d'un processus de compréhension.

« Dans le processus de compréhension, une signification est attribuée à l'action (dans la situation donnée). Cette signification est représentée dans l'acteur lui-même et elle est partagée jusqu'à un certain point par des observateurs naïfs appartenant à la même communauté de communication. » (Kalbermatten / v. Cranach 1981 : 91)

Schütz, de son côté, décrit de la manière suivante la construction du sens d'une action :

« Son partenaire n'a connaissance ni du projet qui précède l'action de l'acteur, ni du contexte unitaire dans lequel elle s'inscrit. Il ne connaît que cette portion de l'action de l'acteur qui s'est manifestée à lui, c'est-à-dire l'exécution de l'acte qu'il a observé ou les phases passées de l'action qui est encore en cours (...). Pour comprendre ce que moi, l'acteur, je voulais dire (*meant*) par mon action, il devrait partir de l'acte observé et construire à partir de là le motif en-vue-de (dans la terminologie de Schütz : le but) sous-jacent pour lequel j'ai fait ce qu'il a observé. » (1962 : 24 (1987 : 31, avec quelques modifications); mis en relief par moi, P.B.)

Il est important de noter qu'aucun de ces auteurs ne peut parler d'action sans employer les termes de « vouloir dire » et de « comprendre » et que, bien entendu, pour aucun d'eux, ni l'action de « vouloir dire », ni l'action de « comprendre » ne sont liées aux seules structures linguistiques. Cette question sera traitée en détail au chap. 5.

Schütz ajoute :

« il est maintenant clair que le sens d'une action est nécessairement différent a) pour l'acteur ; b) pour son partenaire impliqué avec lui dans une interaction et ayant de ce fait un ensemble de pertinences et de buts en commun avec lui; et c) pour l'observateur qui n'est pas impliqué dans une telle relation. » (ibid.)

Cette dernière indication de Schütz ouvre sur deux ensembles de problèmes complexes : l'un touche aux conditions de possibilité de l'action ; l'autre doit inciter à une réflexion méthodologique. En ce qui concerne les conditions de possibilité de l'interaction, le chapitre 4 y est consacré. Je dirai seulement ici que les actions sociales (donc aussi les actions verbales) ne peuvent se concevoir sans la présence d'un acteur et d'un co-acteur et qu'un problème majeur que doivent résoudre acteur et co-acteur est de coordonner les attributions de sens qu'ils font et de rendre possible la compréhension réciproque sur une base intersubjective. L'action de

chacun repose sur sa compréhension de l'action de l'autre, une compréhension qu'il doit rechercher, et, de ce fait, comme le dit encore Schütz,

« le postulat de l'"interprétation subjective du sens" (...) n'est pas une particularité de la sociologie de Max Weber ou de la méthodologie des sciences sociales en général, mais un principe de la construction de règles de conduite typiques dans l'expérience du sens commun. » (1962 : 25 (1987 : 32))

Un point doit encore être clarifié en relation avec le problème du sens d'une action : dans la théorie naïve, on fait spontanément la supposition que le comportement de l'acteur est un moyen approprié pour atteindre le but. Que signifie ce terme d' « approprié » ? La notion d'appropriation ou d'adéquation des moyens au but recoupe celle de rationalité de l'action. On peut constater que l'idée de rationalité est liée à toutes les réflexions sur l'action. Une personne est dite agir de manière rationnelle si et dans la mesure où, pour atteindre son but, elle choisit un moyen tenu pour adéquat à la réalisation de ce but. L'hypothèse d'une adéquation des moyens au but est ce qui rend une action compréhensible. On peut, dit Schütz (1962 : 27-28), agir de manière sensée, de manière raisonnable ou de manière rationnelle. Ces trois prédictifs indiquent trois degrés de rationalité et s'opposent à l'action irrationnelle, qui est celle qu'on ne comprend pas. On dit qu'une action est sensée, si les motivations et le déroulement de l'action sont compréhensibles, c'est-à-dire si les moyens sont jugés adéquats au but. Qui décide de cette adéquation et selon quels critères ? L'action sensée est compréhensible pour les partenaires ou les observateurs s'ils peuvent l'insérer dans un certain savoir, certaines valeurs, certains objectifs admis dans un groupe socio-culturel. Agir de manière raisonnable consiste à agir de manière sensée après un choix judicieux entre plusieurs déroulements possibles et même si l'action obéit à des patrons habituels ou traditionnels. Agir de manière rationnelle enfin présuppose que l'acteur a une vision claire et distincte des fins, des moyens et des conséquences secondaires. On voit en tous les cas que l'adéquation (la rationalité) est toujours supposée comme une hypothèse nécessaire pour comprendre une action, qu'elle est relative aux convictions d'un groupe social et aux conventions qui y ont cours¹.

1. On peut concevoir que le groupe de référence puisse être élargi aux dimensions de ce que Perelman 1970 appelait « l'auditoire universel » dont les critères s'identifiaient à la « vérité objective » et dont la rationalité serait alors absolue. Mais c'est une fiction et :

« l'auditoire universel est constitué par chacun à partir de ce qu'il sait de ses semblables(...) Ainsi chaque culture, chaque individu a sa propre conception de l'auditoire universel, et l'étude de ces variations serait fort instructive, car elle nous ferait connaître ce que les hommes ont considéré, au cours de l'histoire, comme réel, vrai et objectivement valable. » (Perelman 1970 : 43)

C'est un point de vue ethnocentrique qui fait prendre la rationalité d'un groupe pour la rationalité universelle.

Il me paraît important à titre préventif de donner ces précisions, car l'idée de rationalité est au principe du mécanisme de « l'implication conversationnelle » de Grice et de la théorie inférentielle de la communication. Quand Grice parle de la rationalité des conversations, il est parfaitement possible de l'entendre au sens faible d'action sensée, selon la définition de Schütz, sans aucune référence à quelque rationalité universelle. Une contribution rationnelle à une conversation est une contribution que les interlocuteurs jugent appropriée aux buts conversationnels qu'ils partagent, quels que soient ces buts et quels que soient les critères d'appropriation (même s'ils sont habituels ou traditionnels). Ce n'est rien de plus qu'une contribution dont l'apparition est compréhensible en cet endroit particulier de la conversation, une contribution dont l'interprétation peut être supposée commune aux interlocuteurs, ce qui constitue une condition de possibilité de la conversation. Comme on le verra, rationalité se confond pour les interactions avec coopération.

3.3. Un modèle d'analyse pour l'action.

3.3.1. Miller / Galanter / Pribram 1960 : le modèle TOTE².

M. / G. / P. 1960 est aujourd'hui un ouvrage classique qui propose un modèle formel auquel se réfèrent tous les travaux en psychologie de l'action. Qu'il soit permis ici d'insister seulement sur les deux apports essentiels que sont :

- la place et la fonction de l'élément cognitif ;
- la conception hiérarchique-séquentielle de l'action.

M. / G. / P. 1960 proposent un modèle qu'ils appellent « l'unité TOTE » (pour : *Test-Operation-Test-Exit*), dont le schéma est censé se reproduire du haut en bas de l'organisation de l'action (bien qu'il recouvre des contenus différents).

L'unité TOTE est représentée par la figure suivante :

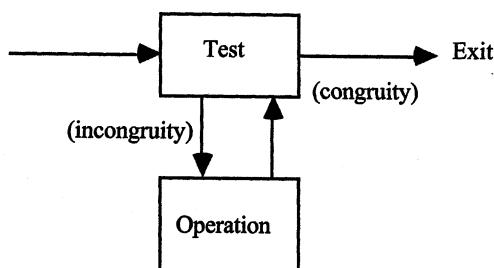


Fig.1 : l'unité TOTE

2. On peut trouver également une présentation dans Gaonach 1987.

La composante cognitive de l'action est représentée par la phase de test qui précède et suit la phase opérationnelle. Cette phase de test peut être regardée comme renvoyant à tout processus permettant de déterminer si la phase opérationnelle est appropriée et si le but est atteint. La phase opérationnelle représente ce que l'organisme fait concrètement. Selon M. / G. / P. 1960, le schéma de l'unité TOTE est issu d'une interprétation de l'action réflexe et il vaut donc déjà pour elle : à ce niveau, les flèches représentent un flot d'énergie (par ex. des impulsions neuronales). Mais le réflexe n'est qu'une des formes possibles de réalisation du modèle TOTE et les flèches peuvent représenter aussi de l'information et, à un troisième niveau d'abstraction, du contrôle. La structure du modèle TOTE est identique à tous les niveaux de l'action et permet donc de faire toutes les descriptions de comportement. Le modèle TOTE constitue le patron fondamental de représentation des « Plans ».

Qu'est-ce qu'un « Plan » ?

« Quand nous parlons d'un Plan (...), le terme réfère à une hiérarchie d'instructions. Un Plan est tout processus hiérarchique dans l'organisme qui peut contrôler l'ordre dans lequel une séquence d'opérations doit être accomplie ». (16)

Le Plan contrôle l'exécution : « Nous dirons qu'une personne exécute un Plan particulier lorsque le Plan contrôle en fait la séquence d'opérations qu'elle est en train de réaliser. » (17) On peut remarquer d'abord que le Plan correspond à la phase cognitive et l'exécution à la phase opérationnelle du modèle TOTE et, d'autre part, que l'idée de conscience est inutile pour décrire la relation entre le Plan et l'exécution. Le Plan est une construction purement descriptive qui ne renvoie pas nécessairement à l'idée d'un plan consciemment élaboré.

A côté du Plan et de l'exécution, M. / G. / P. 1960 ont besoin d'un troisième concept de base : c'est l'*« Image »*.

« L'Image, c'est tout le savoir organisé accumulé que l'organisme a sur lui-même et sur son monde. » (ibid.)

Un problème central de M. / G. / P. 1960 est la relation entre Image et Plan (c'est-à-dire entre savoir et savoir-faire, entre « savoir déclaratif » et « savoir procédural »). Ils posent d'emblée que les deux catégories ne peuvent être considérées comme exclusives :

« – Un Plan peut être appris et devient alors une partie de l'Image.

– Les noms des Plans doivent comprendre une partie de l'Image pour les êtres humains puisque, être capable d'exécuter tels et tels Plans doit faire partie de l'Image qu'une personne a d'elle-même.

– Le savoir doit être incorporé dans le Plan, car il ne pourrait sans cela fournir une base pour guider le comportement. Ainsi, les Images peuvent former une partie du Plan.

– Les changements dans les Images ne peuvent être effectués qu'en exécutant des Plans pour recueillir, stocker ou transformer de l'information.

– Les changements dans les Plans ne peuvent être effectués que par des informations extraites des Images.

– La transformation des descriptions en instructions est pour les êtres humains un simple truc verbal. » (18)

A titre d'exemple, M. / G. / P. 1960 analysent l'action d'enfoncer un clou avec un marteau. Ils notent d'abord que cette activité, comme de nombreuses autres, est organisée en deux étapes successives : l'une préparatoire (lever le marteau), la seconde effective (frapper), ce qui conduit au modèle suivant :

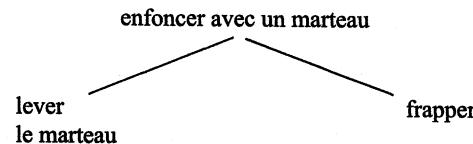


Fig. 2 : phases opérationnelles de l'action « enfoncer avec un marteau ».

De nombreuses actions à deux étapes opérationnelles sont répétitives : l'achèvement de la seconde phase fournit des stimuli indiquant que l'exécution de la première phase est à nouveau possible. C'est ce qui se passe dans la marche, la course, la mastication, la déglutition, etc. Mais il faut une règle d'arrêt : les coups de marteau continuent tant que le clou n'est pas enfoncé, mais ils s'arrêtent lorsque la tête a cessé de dépasser.

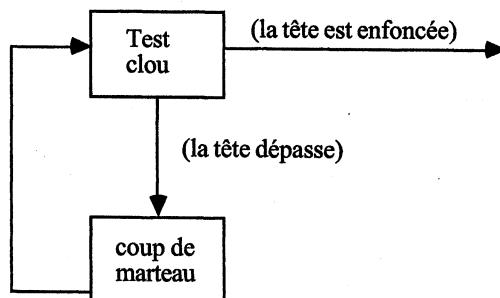


Fig.3 : l'unité TOTE « enfoncer avec un marteau ».

Le modèle à deux phases permet d'introduire une conception hiérarchique de l'action de la manière suivante : la phase opérationnelle d'une unité TOTE peut consister en une succession d'autres unités TOTE d'un niveau subordonné et chacune d'entre elles, à son tour, peut contenir d'autres suites d'unités TOTE, et ainsi de suite. On aboutit ainsi à une modélisation du concept de stratégie. Pour découvrir la hiérarchie, il faut donc analyser la phase opérationnelle elle-même, dans laquelle deux unités TOTE simples sont connectées.

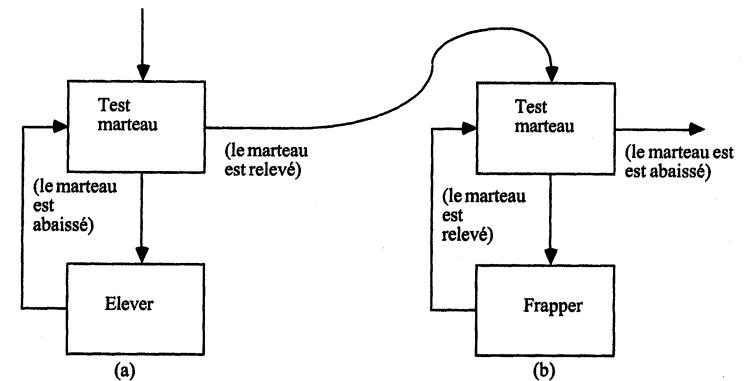


Fig.4 : les unités TOTE de la phase opérationnelle de l'action « enfoncer avec un marteau ».

Ainsi, dans l'action d'enfoncer un clou, la séquence des événements est la suivante :

- Test clou (la tête dépasse)

TEST

-Test marteau (le marteau est abaissé)

OPERATION

-Elever le marteau

-Test marteau (le marteau est relevé)

(a)

-Test marteau (le marteau est relevé)

TEST

-Frapper le clou

-Test marteau (le marteau est abaissé)

(b)

-Test clou (la tête dépasse / la tête est enfoncee)

TEST

Ainsi une action complexe peut être découpée en une séquence coordonnée de tests et d'opérations, alors que la structure sous-jacente qui organise le comportement est une structure hiérarchique (34).

Le Plan hiérarchique pour enfoncer le clou est le suivant :

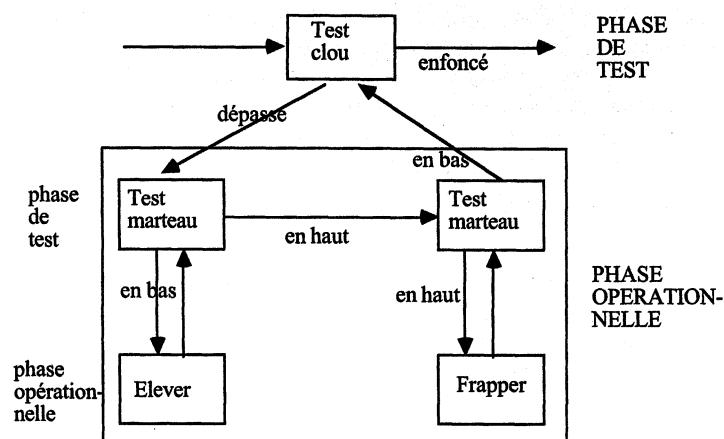


Fig.5 : structure hiérarchique de l'action « enfoncer avec un marteau ».

M. / G. / P. 1960 distinguent deux grands types de mécanismes dénommés « enchaînement » et « concaténation ». On a un **enchaînement** si les conséquences d'un acte fournissent la situation nécessaire pour déclencher le suivant. On a une **concaténation** si l'acte suivant est déclenché par des événements qui ne sont pas régulièrement causés par l'acte précédent.

Il existe aussi, selon M. / G. / P. 1960, des actions habituelles, automatisées. Ce sont des Plans qui étaient, à l'origine, volontaires, mais sont devenus relativement inflexibles, involontaires et fonctionnent dans une large mesure comme les Plans innés dans le comportement instinctif (82).

M. / G. / P. 1960 illustrent leur théorie à l'aide d'exemples qui ressortissent à la psychologie du langage. Au niveau de l'exécution, l'action est faite de mouvements musculaires coordonnés. Dans le cas de la parole, ce sont les mouvements délicats et synchronisés du larynx, de la mâchoire, de la langue, des lèvres. En remontant dans l'organisation hiérarchique, on arrive au niveau qu'on peut appeler « grammatical ». Les phrases sont énoncées mot après mot, mais il y a un Plan pour une phrase et on a une idée assez claire de ce qu'on s'apprête à dire. « Le Plan de la phrase (...) doit être déterminé d'une manière générale avant même d'être différencié entre les mots particuliers que nous nous apprêtons à énoncer. » (145) L'analyse d'une phrase en constituants immédiats

selon le modèle de Chomsky sert d'exemple pour montrer que « l'étude des systèmes grammaticaux est une manière intéressante d'approcher l'étude des Plans humains. » (154) M. / G. / P. 1960 suggèrent un modèle d'analyse comportementale de l'énonciation d'une phrase.

« Tout d'abord, la prononciation d'une phrase de manière correcte est un acte qui manifeste une habileté technique acquise après plusieurs années de pratique. Comme toute habileté technique, elle doit être guidée par un Plan. C'est-à-dire qu'il doit y avoir un plan distinct et séparé pour toute phrase distincte et séparée que nous énonçons. La hiérarchie du Plan pour toute phrase particulière correspond à la manière dont la phrase devrait être analysée. Les phases des unités TOTE de ce Plan impliquent des comparaisons des sons émis et des mouvements perçus avec les Images auditives et proprioceptives de ce qu'ils devraient être. Et la phase opérationnelle ultime du Plan de la phrase inclut les mouvements articulatoires. Nous pouvons en parler comme du « Plan moteur » pour la phrase.

Toutefois, derrière ce Plan, il y a un processus plus difficile à comprendre, un processus qui génère le Plan moteur lui-même. C'est-à-dire qu'il doit y avoir un autre niveau de Plan qui opère sur le Plan moteur (...) un Plan pour générer un Plan. » (158)

D'une manière générale, un tel concept d'action semble en conformité avec la plupart des travaux récents en psychologie du langage. Mais le projet développé dans ce livre est d'appliquer le modèle de l'action élaboré par M. / G. / P. 1960, ou plutôt un modèle qui s'en inspire et l'adapte et que je vais développer, à la description non d'unités moléculaires, mais d'unités molaires. Il concerne avant tout le (ou les) niveau(x) fonctionnel(s) de l'**organisation conversationnelle**. Ce niveau est spécifique, d'une part, parce qu'on y manipule des significations et, d'autre part, parce qu'on est en présence d'actions de caractère social, c'est-à-dire d'actions dont le but est réalisé par la réaction du partenaire qui est elle-même une action au plein sens du terme. Cela revient à dire que, pour procéder à des analyses, il faut d'abord comprendre l'engrenage réciproque des actions des partenaires : c'est le problème de l'interaction qui sera traité au chapitre 4.

3.3.2. Hiérarchie et séquentialité.

Un modèle de l'action compatible avec les exigences de l'analyse des comportements verbaux doit être **hiérarchique et séquentiel**. Pour v. Cranach et al. 1980 :

« Les actions sont organisées et contrôlées sur différents niveaux corrélés les uns aux autres. Les niveaux d'organisation supérieurs sont structurés par le choix des buts, les plans et les stratégies et, dans une mesure relativement importante, guidés cognitivement et volontairement ('guidage cognitif'). Les niveaux d'organisation inférieurs sont organisés par des mécanismes particuliers et, dans une mesure relativement importante, guidés involontairement ('autorégulation subconsciente'). Dans le temps, les actions sont articulées en étapes qui dépendent les unes des autres (*zusammenhängend*). Les étapes antérieures de l'action déterminent les étapes ultérieures et sont en même temps accomplies à leur service. » (82)

Un élément important du « postulat » ci-dessus est la distinction entre des **niveaux stratégiques** (« les niveaux d'organisation supérieurs ... structurés par le choix des buts, les plans et les stratégies ») et des **niveaux opérationnels** (« les niveaux d'organisation inférieurs... organisés par des mécanismes »). Avant de m'arrêter sur ce point, il me paraît nécessaire de considérer d'abord ce que v. Cranach et al. 1980 appellent « l'organisation bi-dimensionnelle de l'action ». Il existe en effet une articulation temporelle, qui correspond à l'articulation des moments successifs objectivement observables et des buts et sous-buts qui s'ordonnent subjectivement. Mais cette organisation temporelle traduit une organisation hiérarchique sous-jacente, comme l'indiquent M. / G. / P. 1960. Et on voit bien dans le postulat ci-dessus que la séquentialité n'est pas une simple succession chronologique, puisque les « étapes antérieures (...) déterminent les étapes ultérieures et sont en même temps accomplies à leur service ». Il existe une relation de dépendance réciproque entre les moments : d'une part, une relation de cause ou du moins de condition entre les étapes antérieures et les étapes ultérieures de l'action ; en même temps, d'autre part, une action accomplie réduit l'éventail des actions ultérieures possibles.

Pour Aebli 1980 également, une action complexe n'est pas un simple parcours dans un réseau de schémas d'action d'un noeud à un autre, mais les actions partielles sont ordonnées par un but et créent des conditions pour les suivantes (136). Un des exemples de Aebli est celui de « l'action complexe de faire du café » (152). Le point de départ de cette action est « le désir de boire une tasse de café pour apaiser sa soif ou pour se stimuler un peu ». Boire le café serait l'action visée, celle qui achève le processus et permet de réaliser le but. « Par là, l'objet-but est déjà circonscrit. Il génère l'idée de verser dans une tasse du café noir et du lait. Mais pour cela, les participants font défaut. » Aebli désigne comme « participants à l'action » tous les éléments entre lesquels une relation est établie par l'action (et l'action est pour lui essentiellement mise en rela-

tion). Les éléments mis en relation peuvent être : des objets, des processus, des personnes, des actions étrangères ou ses propres actions. Les éléments apportent certaines propriétés dans l'action. D'y être mêlés leur fait acquérir de nouvelles caractéristiques qui indiquent quel est leur rôle dans l'action.

« L'action d'aller chercher dans le réfrigérateur fournit le lait. Celle de préparer le café noir produit l'autre objet. Le café noir sort du filtre, donc il faut préparer les participants qui lui sont liés : de l'eau chaude et du café en poudre. Le premier est produit en allant chercher de l'eau froide au robinet et en la faisant chauffer, le second en broyant des grains de café dans un moulin à café. » (154)

En généralisant, on peut dire :

« A considérer les choses systématiquement, on voit la planification de l'action gravir les degrés qui vont du but, qui est irréel et simplement pensé, à la situation réelle de l'acteur. A chaque fois, une action partielle devrait être exécutée, mais le participant nécessaire fait défaut. Ou bien il est présent, mais ne présente pas les propriétés nécessaires à la réussite de l'action. (...) Ces propriétés seront alors produites par l'action qui se trouve sur le degré immédiatement inférieur. » (150-1)

C'est ce processus que Aebli construit sous forme d'un schéma général de l'action qu'il dénomme « Schéma Hn ».

« A l'origine, on a la représentation de l'action visée, l'action-but Hz. Elle cherche le participant n. S'il est disponible, elle se transforme en acte avec le participant n ainsi trouvé : nous écrivons (...) Hz(n). Mais si n fait défaut, apparaît à sa place une action nouvelle qui produit ou recherche n, une première sous-routine Hz-1, qui est exécutée avec le (ou les) participant(s) m. Si m est disponible, le schéma s'énonce alors

Hz (Hz-1(m) n)

S'il n'est pas disponible, apparaît à la place de m une nouvelle sous-routine Hz-2 qui met m à disposition avec le (ou les) participant(s) l. Nous écrivons :

Hz (Hz-1(Hz-2(l)m)) etc.

On reconnaît que l'élément m, puis n, etc. qui fait défaut est chaque fois expandé en une action : l'action qui met m, n, etc. à disposition. » (152)

Aebli propose le diagramme suivant :

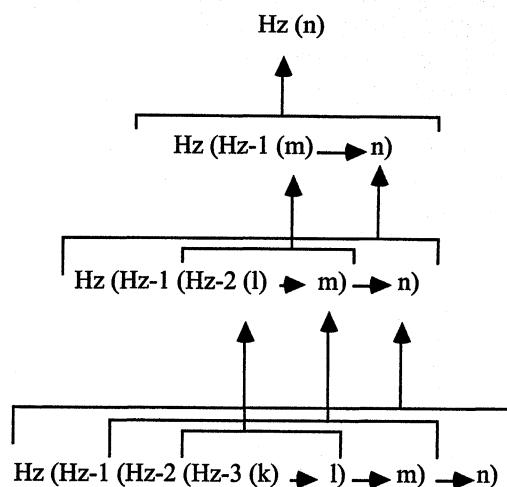


Fig. 6 : le schéma Hn de Aebli.

Ce qu'il importe de souligner ici, c'est que chaque action partielle est subordonnée à celle qui lui fait suite en ce sens qu'elle crée les conditions de celle-ci. Au bout du compte se trouve l'action-but.

« En d'autres termes, dit Aebli, l'action superordonnée opère sur les conditions que l'action subordonnée a créées ou, pour le dire encore autrement : l'action superordonnée opère sur un objet qui a acquis une caractéristique nécessaire par l'action subordonnée. » (158)

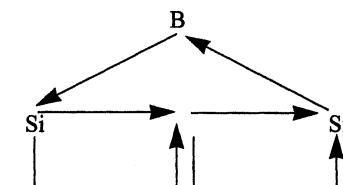
On remarque que, selon cette analyse, toute action complexe apparaît à la fois comme séquentielle et hiérarchisée. Séquentialité et hiérarchie sont deux aspects de la même réalité³.

3. Une façon commode de représenter la structure hiérarchique (commode, mais simplificatrice) est proposée par Volpert 1982 dans ce qu'il appelle « l'unité cyclique ». Chaque action peut être figurée sous la forme d'un triangle reposant sur une base. Le sommet opposé représente le but. La base est découpée en une série de « transformations » (correspondant aux actions partielles) qui vont, de gauche à droite, de la transformation initiale à la transformation finale (qui représente l'action-but), par une série de transformations intermédiaires. Dans le déroulement d'une action, on peut distinguer trois phases. La première est dite de « génération » : c'est celle de la détermination de la stratégie en fonction du but. Elle est figurée sur le diagramme : 1) par une flèche descendant du sommet supérieur vers la transformation initiale et 2) par des flèches horizontales reliant l'une à l'autre les transformations prévues.

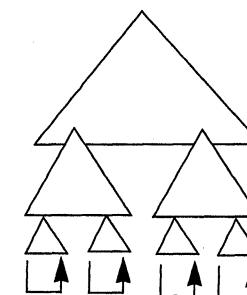
3.3.3. Niveaux stratégiques et niveaux opérationnels dans les conversations.

Dans le modèle de v. Cranach et al. 1980 qui oppose les niveaux supérieurs correspondant aux stratégies et les niveaux inférieurs correspondant aux opérations d'exécution « les étapes sont les plus petits éléments de déroulement de l'action au niveau de l'organisation stratégique. » (84) Si on applique cette conception au cas particulier de l'interaction verbale, il ne paraît pas difficile de faire

La seconde phase est celle de l' « exécution », au cours de laquelle les transformations sont effectivement réalisées. Elle est figurée sur le diagramme par des flèches incurvées qui relient chaque situation S résultant de la transformation à la suivante. La troisième phase consiste en une opération de feed back : après exécution de la transformation finale, l'acteur examine s'il y a une conformité satisfaisante entre la situation résultant de la transformation finale et le but : si tel est le cas, l'unité cyclique est achevée. Cette dernière phase qu'on peut appeler de « contrôle » est représentée par une flèche montante qui réunit la transformation finale au but.



Le caractère hiérarchique du modèle apparaît dans le fait que, en accord avec la conception de M./G./P. 1960, d'une part, chaque transformation peut être considérée comme une unité cyclique de rang inférieur, avec un but et des étapes qui y conduisent par une série de transformations et, d'autre part, que chaque unité cyclique peut être considérée comme une transformation dans une unité de rang supérieur. Ainsi arrive-t-on à un modèle pyramidal de l'action : l'unité du sommet apparaît comme orientée vers un but d'ensemble ; de chaque niveau, on embrasse la totalité des étapes du niveau inférieur comme un but qui donne un sens à cette succession d'étapes ; jusqu'aux unités de base dont les transformations ne peuvent plus, par hypothèse, constituer de nouvelles unités, mais représentent des interventions immédiatement transformantes. Chaque unité cyclique est générée à partir d'un but. Elle est contrôlée par la conformité entre la situation résultant de l'étape finale et le but. C'est-à-dire que le succès d'une action est toujours contrôlé au niveau supérieur à celui de son exécution.



l'hypothèse que le tour de parole constitue « le plus petit élément de déroulement de l'action au niveau de l'organisation stratégique » et qu'il représente donc l'**étape d'action**. Cela correspond bien à la définition du tour de parole en analyse conversationnelle comme unité orientée vers le/les tour(s) précédent(s) et suivant(s). Chaque tour de parole s'achève par la réalisation d'un but partiel autonome (ou encore par sa non-réalisation). La difficulté est que le but partiel autonome visé par le tour de parole est constitué par la réplique du partenaire. Par exemple, l'information souhaitée par l'acteur A est obtenue dans la réponse du co-acteur B à la question de A. Le but de la question de A était d'obtenir une information de B. C'est qu'il s'agit ici d'interaction, ce dont j'essaierai de rendre compte au chap. 4.

Si l'hypothèse que chaque tour de parole représente le plus petit élément de déroulement de l'action au niveau stratégique est recevable, les niveaux supérieurs sont alors représentés par l'agencement des tours de parole en séquences conversationnelles, unités de rang supérieur qui peuvent elles-mêmes s'enchâsser les unes dans les autres pour constituer des séquences de plus en plus larges et jusqu'à des « types d'activité » (Levinson 1979). Mais il faut considérer aussi que chaque tour de parole a une organisation interne. Cette organisation interne des tours de parole constitue les niveaux opérationnels. Les niveaux d'organisation inférieurs

« sont, disent v. C. et al. 1980, organisés par des mécanismes particuliers et, dans une mesure importante, guidés involontairement (autorégulation subconsciente). » (82)

Le terme d'autorégulation désigne des « processus d'organisation et de guidage du comportement qui ne sont en général pas sous contrôle conscient et volontaire », des mécanismes automatisés, mais susceptibles de redevenir conscients (v. C. et al. 1980 : 91). La même idée est formulée par Aebli 1980 :

« Les moyens à l'aide desquels l'homme atteint ses buts, il ne les met fréquemment pas en oeuvre de manière consciente. Les buts partiels de son activité et, de ce fait, les mécanismes de son comportement ne sont fréquemment pas conscients. » (19)

Ainsi en va-t-il, en particulier, dit Aebli, de la construction des phrases.

Il est utile de distinguer entre des activités de production du sens (qu'il s'agisse d'activités d'énonciation ou de compréhension) et des activités de coordination : répartition de la parole, constitution de la référence, contextualisation, constitution de focus, ajustement des significations par des reformulations, etc., c'est-à-dire tous les phénomènes de régulation du déroulement des interactions qui ont été analysés dans la mouvance de l'analyse conversationnelle.

Mais si les activités de production du sens appartiennent à coup sûr aux niveaux inférieurs autorégulés, il est sans doute pertinent, en ce qui concerne les activités de coordination, d'avoir l'idée d'un passage graduel entre les niveaux inférieurs et les niveaux supérieurs. Il faut éviter de concevoir l'opposition fonctionnelle entre niveau stratégique et niveau opérationnel comme catégorique. Il s'agit plutôt d'un passage graduel par une succession de niveaux dont les niveaux inférieurs ont pour tâche de réaliser effectivement les buts des niveaux supérieurs et dont les niveaux supérieurs assurent le guidage des niveaux inférieurs.

On peut opposer les niveaux opérationnels et les niveaux stratégiques d'organisation de l'action d'après leur contribution fonctionnelle à l'organisation d'ensemble des épisodes sociaux. Les niveaux supérieurs de l'action sont orientés vers une efficacité externe, vers l'adaptation aux exigences de l'environnement (en tenant compte des besoins internes). Pour les comportements des niveaux opérationnels, c'est-à-dire à partir de l'organisation interne des tours de parole, il devient plus difficile de parler de rationalité, c'est-à-dire d'adaptation à un but extérieur. Le critère d'adaptation est celui de la consistance interne de ces comportements et de leur pertinence au service des niveaux supérieurs. Par « consistance interne », il faut entendre la conformité à des règles. C'est par là que les niveaux opérationnels s'opposent aux activités de projet (niveaux stratégiques), qui sont organisés en vue d'une efficacité externe, pour la solution de problèmes d'adaptation au monde, qui reposent sur des choix plus délibérés, plus rationnels (même si la conscience est parfois confuse et la rationalité instrumentale modifiée par la rationalité subjective des intérêts, des valeurs, des émotions). L'action (l'interaction) verbale paraît ainsi soumise à deux grands types de règles : les unes sont des règles sociales d'adaptation à la solution de problèmes extérieurs ; les autres sont des règles de bonne organisation interne. Les unes et les autres n'ont pas la même force contraignante. Les contraintes exercées par les règles opérationnelles sont plus fortes, plus automatiques, elles excluent dans une large mesure les alternatives. C'est la raison pour laquelle il ne peut guère être question d'« intention » à ce niveau. Les règles stratégiques, au contraire, autorisent des possibilités de choix plus grandes et même d'autant plus grandes que les voies possibles pour la solution des problèmes (les stratégies) sont plus nombreuses et moins routinisées, c'est-à-dire qu'on monte plus haut dans la hiérarchie des macrostructures. On peut appeler intercompréhension le but global visé par les activités des niveaux opérationnels (y compris les activités de coordination dans la production du sens), interaction (en un sens restreint) le but visé par les activités stratégiques. Mais il n'y a pas de raison de retomber

dans une dichotomisation entre structures linguistiques (où s'effectue la compréhension) et structures pragmatiques (où l'on agit). Il importe de bien voir que, selon le modèle hiérarchique de l'action exposé ci-dessus, c'est toujours au niveau supérieur qu'est contrôlé le résultat d'une activité et que c'est seulement au niveau stratégique que le sens d'une énonciation est interprété.

Plus les possibilités de choix deviennent nombreuses, plus l'attention consciente doit être grande pour assurer un déroulement satisfaisant, puisqu'il s'agit d'une interaction à laquelle coopèrent au moins deux partenaires. C'est-à-dire que les moments successifs doivent être calculés consciemment et prévus rationnellement ou raisonnablement, ce qui fait apparaître la nécessité d'une négociation ouverte entre les interactants. On voit bien que de telles négociations sur les activités à accomplir ensemble ou sur les activités considérées comme accomplies constituent une forme de réalisation interactive, ouverte, correspondant aux phases cognitives de génération et de contrôle prévues dans le schéma de l'unité cyclique.

Mais des problèmes peuvent apparaître aussi aux niveaux opérationnels : notamment des problèmes qui concernent la régulation de l'intercompréhension. L'autorégulation cesse alors d'être automatique et devient consciente. Alors, dit Aebli, apparaît « un état d'alarme cognitive, d'attention et de conscience renforcée de l'accomplissement de l'action. » (1980 : 21) Cette focalisation de l'attention sur le bon fonctionnement opérationnel peut aller, en croissant d'intensité, jusqu'à provoquer la suspension de l'activité en cours et l'ouverture de ces séquences particulières qu'on a appelées « séquences latérales » à fonction métacommunicative ou métalinguistique. Assurer la solution de ces problèmes « formels » est le but propre des séquences latérales pendant lesquelles la poursuite des activités en cours est suspendue. Il y a continuité fonctionnelle entre les activités de monitoring perceptibles dans les autoreformulations et les séquences latérales de régulation de l'intercompréhension qu'on pourrait aussi bien appeler **séquences de monitoring interactif**.

« L'attention, dit Aebli, a pour objet un bon déroulement. Assurément : dans ces moments l'action a une orientation finale nouvelle, particulière. Parmi les nombreux buts qu'elle poursuit simultanément en règle générale, (...) un but formel apparaît au premier plan : assurer la structure, assurer le bon ordre. » (ibid.)

En ce qui concerne la hiérarchie des niveaux et des buts, les choses, dit Schütz sont complexes :

« tout but d'action spécifique n'est, à y regarder de plus près, qu'un but partiel. Chaque but partiel est en corrélation avec

des buts supérieurs : décision interprétative (...), pour pouvoir se coucher en toute quiétude, pour dormir, pour être dispos le jour suivant, pour accomplir correctement une tâche importante, etc. Bref, les plans sont insérés dans des hiérarchies de plans, qui, en définitive, renvoient aux limites de la situation de l'homme dans le monde. Cela signifie que (...) tout comportement peut être introduit dans des ensembles de pertinences motivationnelles orientées vers le futur. Mais inversement toute action et tout comportement a en principe une 'histoire'. » (1979 : 269-70)

Si les actions se constituent en ensembles de plus en plus vastes et complexes dont les buts se hiérarchisent, cela conduit à dire que, selon qu'on considère une action isolément ou dans le cadre de la réalisation de buts de plus en plus élevés, on en donnera une description différente et on la dénommera différemment. On se trouve ici devant le problème qu'Anscombe 1957 appelle la « subsumption de l'action sous différentes descriptions ». Ainsi pour reprendre l'exemple de v. Wright 1971 (1984 : 87) :

1^e description : « il fit tourner la crémone » ; A fit tourner la crémone, la fenêtre s'ouvrit (par voie de conséquence) et la température baissa dans la pièce.

2^e description : « il ouvrit la fenêtre » ; A ouvrit la fenêtre en tournant la crémone (qui est ici l'antécédent causal) et, par voie de conséquence, la température baissa dans la pièce.

3^e description : « il aéra la pièce » ; A provoqua une baisse de la température de la pièce en ouvrant la fenêtre, ce qu'il obtint après avoir tourné la crémone.

Le comportement de l'acteur est dit **intentionnel par rapport à une description**. L'action est décrite selon une interprétation d'un co-acteur ou d'un observateur qui attribue un sens à cette action. C'est-à-dire que cette action peut recevoir plusieurs descriptions selon le niveau que le co-acteur ou l'observateur sont amenés à prendre en compte et qu'elle peut recevoir plusieurs descriptions simultanément si le co-acteur ou l'observateur sont amenés à prendre en compte plusieurs niveaux simultanément. Ainsi dans le fragment de conversation suivant déjà cité au chapitre 2 :

T1 Karl : öh: sag mal hast du schon was gegessen

T2 Maria : öh nee

T3 Karl : wie wärs wenn wir öh zusammen was essen würden

T4 Maria : ja O aber O ich würde nur ne kleinigkeit essen

T5 Karl : ja ich wollt auch nichts grosses essen

T6 Maria : ah ja gut ja hast du eine OO einen vorschlag

(traduction : T1 K : euh dis-moi as-tu déjà mangé

T2 : M euh non

T3 K : qu'est-ce que tu dirais si euh on mangeait quelque chose ensemble

T4 M : oui O mais O je n'ai pas envie de manger grand'chose

T5 K : moi non plus je n'ai pas envie de manger beaucoup

T6 M : ah oui bon oui as-tu une OO une idée)

Le tour de parole T1 doit d'abord être interprété comme une question à laquelle on doit une réponse. Cette question s'inscrit dans une pré-séquence d'invitation et on peut penser que cela est compris par la partenaire et guide partiellement sa réponse. La réponse à la question crée la condition nécessaire à la poursuite de ce but supérieur que représente la pré-séquence. Mais cette pré-séquence n'est elle-même qu'un moyen de s'assurer qu'une autre activité plus vaste est possible, à savoir la négociation de l'invitation au restaurant, qui peut, à son, tour, s'inscrire dans l'objectif général d'entretenir de bonnes relations avec un ami et / ou dans l'objectif (plus restreint) de passer en sa compagnie un moment agréable ou de lui demander son aide dans une circonstance particulière, ou dans les deux à la fois, bien que l'un puisse contrarier l'autre.

Ce phénomène est banal : chaque tour de parole est produit par le locuteur et compris par son partenaire dans le cadre d'une hiérarchie d'actions qu'il sert à accomplir et qui constitue l'interaction. Il y a donc nécessité pour les interactants de produire et comprendre chaque énonciation en la subsumant sous plusieurs descriptions fonctionnelles qui se hiérarchisent. Considérer une action verbale isolément, c'est peut-être la prendre en considération au seul plan de sa réalisation syntaxique et la réduire à sa signification conventionnelle, c'est-à-dire aux fonctions de base des phrases syntaxiques. Quelles sont ces fonctions de base ?

« Une affirmation que p, dit Apostel 1980, est une action qui a comme but de faire agir les autres participants de l'interaction uniquement à partir d'un monde où p est vrai (...) Un ordre est une action qui a comme but de faire agir les autres participants d'une certaine manière (...) Une question est une action qui a comme but de provoquer une action affirmative. » (1980 : 266)

Les phrases affirmative, impérative, interrogative, en tant que niveau le plus élevé de l'action individuelle sont les actions verbales élémentaires à partir desquelles peuvent se construire toutes les actions séquentielles (qu'elles soient requête, menace, conseil, promesse, etc.), qui ont pour but d'obtenir des modifications dans les croyances, opinions, préférences ou dans les comportements du partenaire. Pour toute interprétation fonctionnelle, elles sont insérées dans un contexte.

3.3.4. Étapes. Bifurcations. Évaluations.

Considéré objectivement, le déroulement de l'action se présente comme une succession d'unités entre un point de départ et un point d'arrivée et

« les étapes sont les plus petits éléments de déroulement de l'action au niveau de l'organisation stratégique. Elles sont limitées par des bifurcations. » (v. C. et al. 1980 : 84)

Par extrapolation, on dira donc qu'après chaque tour de parole, il y a « **bifurcation** ». On dira aussi qu'entre les mêmes points de départ et d'arrivée d'une action complexe, plusieurs cheminements (c'est-à-dire plusieurs formulations) sont concevables, qui constituent un réseau de chemins possibles pour tenter d'arriver au même but.

« La dépendance réciproque des étapes successives repose sur l'adaptation de l'action aux exigences aussi bien du plan primitif que des conditions de l'environnement qui s'en éloignent ; il en résulte le déroulement historique particulier de chaque action. » (v.C. et al.1980 : 82)

Dans le cas des interactions verbales, il est clair que les « conditions de l'environnement » qui peuvent s'éloigner du plan primitif prévu par l'acteur sont constituées pour une part non négligeable et même essentielle par les réactions (qui correspondent aux tours de parole) du co-acteur et que l'alternance des actions des interlocuteurs est un facteur essentiel du « déroulement historique particulier », c'est-à-dire de la relative imprévisibilité des interactions, de leur caractère **émergent** .

« Les bifurcations se caractérisent par des traits parmi lesquels les plus importants sont le comportement antérieur de l'acteur et de son partenaire et les caractères de la situation. » (v.C. et al. 1980 : 84)

Chaque bifurcation (après chaque tour de parole) est pour chaque acteur un noeud de contrôle cognitif, d'évaluation et de décision où se déroule ce que v. C. et al. 1980 dénomment un « processus d'attitude », dont l'objet est la recherche d'une adéquation entre but et stratégie en fonction des circonstances. C'est en ce lieu de bifurcation que les résultats de l'action antérieure sont testés, que les conditions de l'environnement sont évaluées (en fonction des valeurs et d'autres facteurs de pertinence) et que la règle de production de l'action future (si p, alors fais q : Apostel 1976, cf. supra 3.1.) est élaborée et décidée. L'attitude qui résulte de cette phase de contrôle ou de comparaison est résumée dans la règle de production de l'action où s'articulent le passé, le présent et le futur, les raisons et les buts de l'action, ainsi que l'interprétation du contexte :

« Une attitude est la cognition d'une hiérarchie de préférences portant sur des modes de comportement et relativement à une situation spécifique. Elle est le résultat d'un processus d'attitude dans lequel est faite l'évaluation de l'objet et de la situation, ainsi que des exigences de comportement contenues dans la situation. » (v. C. et al. 1980 : 94)

v. C. et al. 1980 résument cette phase d'élaboration de la règle d'action dans le schéma suivant :

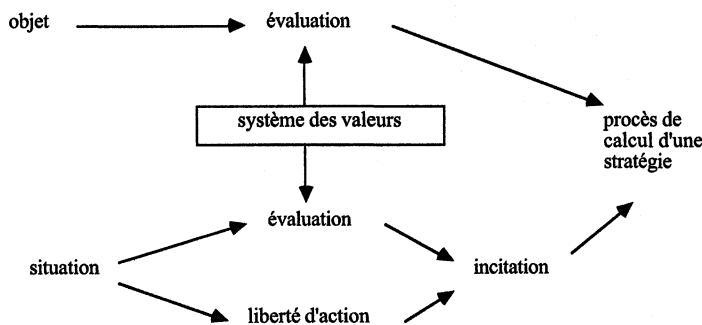


Fig. 7 : activités cognitives à la bifurcation entre deux étapes

Pour résumer, on dira qu'à chaque bifurcation, après chaque tour de parole, l'acteur doit choisir la prochaine étape qu'il effectuera pour se rapprocher de son but final dans les circonstances données. La bifurcation est le lieu où est actualisée la règle d'action si p, alors fais q : où l'antécédent p reçoit un contenu concret et actuel en fonction duquel la prochaine étape d'action q est déterminée. Le contrôle cognitif qui y est exercé porte en particulier sur les étapes antérieures accomplies par l'acteur et son partenaire : c'est donc un contrôle de séquentialité et de coordination ; il porte aussi sur les informations venues du contexte, de la situation : c'est un contrôle de contextualisation.

L'évaluation doit prendre en compte deux types d'exigences. Car agir, postulent v. C. et al. 1980,

« sert à l'auto-conservation de l'acteur par adaptation aux exigences de l'environnement (adaptation externe) en tenant compte des besoins du propre système cognitif de l'acteur (adaptation aux besoins intérieurs) ; les deux formes d'adaptation peuvent entrer en conflit. » (79)

Cela veut dire que l'évaluation doit prendre en compte :

– des exigences rationnelles d'adaptation à l'environnement et de résolution des problèmes. C'est l'aspect instrumental de l'action qui renvoie au problème de l'adéquation des moyens aux fins pour-

suivies (Goffman le désigne comme l'aspect « substantiel » de l'action) ;

– des exigences d'adaptation aux besoins intérieurs de l'acteur. Cette adaptation aux états intérieurs renvoie en particulier, en ce qui concerne les interactions, à tout ce qui peut favoriser ou gêner la coopération : c'est l'aspect de l'action qu'on dira avec Goffman « rituel » ou « cérémoniel ».

3.3.5. Les facteurs de pertinence dans l'évaluation.

L'évaluation qui permet de déterminer une attitude a été longuement décrite par Schütz comme le mécanisme de détermination des pertinences (cf. Schütz / Luckmann 1979). Si nous voulons que notre action soit sensée, dit Schütz, nous devons nous demander sans cesse si nous voyons « les choses sous le bon angle », si nous devons continuer à nous « intéresser » à tel problème, si telle affaire nous « concerne réellement ».

« En faisant cela, nous interrogeons consciemment nos propres systèmes de pertinence que nous considérons comme des données subjectives allant de soi (...). Toutes les expériences et toutes les actions sont fondées dans des structures de pertinence. En outre, toute décision place l'acteur plus ou moins explicitement devant une série de pertinences. Le problème de la pertinence est peut-être le plus important et en même temps le plus difficile problème à résoudre pour décrire le monde où nous vivons. » (1979 : 224-5)

Schütz en distingue trois types, qu'il dénomme : « pertinence thématique », « pertinence interprétative » et « pertinence motivationnelle », et dont il souligne l'interpénétration très étroite. Il définit ces types et analyse leurs implications en prenant pour point de départ un exemple emprunté au sceptique grec Carnéade. Il n'est pas indifférent de noter que, pour Carnéade, le vrai n'existe pas en soi, il n'existe que des vérités pour nous, subjectives, donc des vérités nécessairement relatives et problématiques. Nos représentations ne peuvent être que vraisemblables et « la vraisemblance d'une représentation est conditionnée par la situation dans laquelle on se trouve. » (1979 : 225) Les impressions, les perceptions, le savoir sont conditionnés par la nature humaine et les représentations de l'homme vont de la certitude à l'incertitude. Ce sont ces représentations plus ou moins vraisemblables qui nous font agir. L'exemple de Carnéade que commente Schütz est celui d'un homme entrant dans une pièce mal éclairée où il croit remarquer dans un coin une corde enroulée. Mais il pourrait tout aussi bien s'agir d'un serpent. L'homme se méfie et hésite entre les deux possibilités. Il cherche à s'assurer par divers moyens de la nature de

l'objet. Mais chacune des interprétations trouve certaines justifications. Son attitude peut alors dépendre de facteurs tels que sa crainte : s'il est pusillanime ou s'il a fait des expériences fâcheuses avec les serpents, il pourra pencher pour la seconde possibilité et éventuellement prendre la fuite. Pourtant, une telle attitude ne serait pas sans danger pour son image à l'avenir et l'homme pourra préférer contrôler méthodiquement la nature de l'objet, notamment en tenant compte de tous les éléments de la situation qui peuvent conduire à une interprétation univoque, ce qui peut seul conduire à des actes plus raisonnablement motivés. A partir de cet exemple, Schütz définit ses trois types de pertinence :

1) Pertinence thématique :

« Comment se fait-il que l'homme 's'intéresse' à cet objet dans le coin, quel qu'il soit ? » (1979 : 229)

Qu'est-ce qui fait que cet objet attire son attention parmi d'autres ? En simplifiant beaucoup les analyses de Schütz (sans peut-être les déformer outrageusement), on peut dire que c'est son caractère non familier, inattendu dans cette situation, qui le rend problématique, qui oblige à rompre les routines et à « thématiser » l'objet (231). C'est le cas le plus important de « pertinence thématique imposée » : un changement de thème contraint, par suite d'une rupture dans les attentes automatiques. A côté de cela, il existe également des formes de « pertinence thématique motivée », c'est-à-dire volontaire. Par exemple, dans les cas où une situation d'ensemble n'est pas familière, l'attention qu'on lui porte est d'autant plus grande. Ainsi en va-t-il, par exemple, dans les situations de communication exolingue ou interculturelle. On peut montrer que, dans de telles situations, l'attention des interlocuteurs, natifs ou étrangers, se focalise à la fois sur l'objet de la conversation et, de manière plus latente, mais sans cesse prête à être activée, sur les conditions « anormales » de la communication, dans lesquelles la réciprocité des compétences nécessaires à la communication n'est pas tenue pour assurée.

2) Pertinence interprétative :

« Dès que le thème se constitue pour la conscience, il est amené à coïncidence avec des éléments de savoir 'pertinents'. » (1979 : 241)

Deux formes principales de pertinence interprétative peuvent être distinguées. Un thème peut, d'une part, coïncider de manière routinière avec des éléments suffisamment familiers et suffisamment déterminés du stock de connaissances. « Suffisamment » veut dire ici : suffisamment pour maîtriser la situation donnée. Dans ce cas, l'interprétation est automatique. Mais il peut arriver, d'un autre côté, que cette coïncidence entre le thème et les éléments de

savoir ne se produise pas : le thème devient problématique et on a alors un motif pour une interprétation plus ou moins explicite et progressive. Dans le cas de l'interprétation routinière, l'interpénétration des pertinences thématique et interprétative est particulièrement évidente : la pertinence interprétative est déjà à l'œuvre dans la constitution du thème. La perception actuelle ou le thème présent éveille les thèmes du même type déposés comme des sédiments dans le stock de savoir. La coïncidence se fait en synthèses passives (1979 : 244). Un problème apparaît quand une expérience actuelle ne s'adapte pas, n'entre pas tout simplement dans un type présent dans le stock de savoir, quand il n'y a pas coïncidence routinière entre le thème et un élément du savoir, ou bien quand un thème actuel peut coïncider avec deux éléments de savoir qui se présentent comme pertinents, mais que ces éléments s'excluent réciproquement. Alors on a besoin d'une interprétation explicite. « La pertinence interprétative est fonction du stock de savoir et par conséquent de la biographie de l'individu. » (1979 : 248)

D'une manière générale, la structure de la pertinence interprétative est déterminée par le principe de compatibilité : compatibilité entre le thème actuel et les schémas d'interprétation contenus dans le stock de savoir ; compatibilité également entre les schémas d'interprétation entre eux⁴.

Quand deux interprétations sont compatibles avec la pertinence thématique, l'ordre de leur mise en oeuvre est aussi lié à la troisième structure de pertinence, la pertinence de motivation.

3) Pertinence motivationnelle :

C'est celle qui, à propos du processus d'attitude, nous intéresse le plus directement, bien qu'elle ne puisse entrer en action sans que les deux autres soient concernées. Dans l'exemple de Carméade, l'homme a « intérêt » à choisir l'une des deux possibilités, la corde enroulée ou le serpent. Une décision fondée est pour lui « importante ».

« Les expressions 'intérêt', 'important' se rapportent ici manifestement (...) à la structure des pertinences motivationnelles. Une décision interprétative est importante pour l'homme

4. On peut se représenter le stock de connaissances, dans lequel l'acteur puise les schémas interprétatifs qui lui permettent de comprendre et de maîtriser les situations, comme constitué de ces « frames » ou « schémas » ou « scénarios » que la recherche en science cognitive a construits et appliqués dans divers programmes ces dernières années (cf. Schank / Abelson 1977 ; Minsky 1975 ; Norman / Rumelhart 1975 ; v. Dijk 1977) et dont l'idée originale se trouve dans les « schémas d'action » de Bartlett 1932.

du point de vue des motivations. Cela signifie qu'elle est pertinente pour son comportement, son action et enfin pour la conduite de sa vie. » (1979 : 255)

Schütz distingue deux sortes de motivations qu'il appelle « motivations-en-vue-de » et « motivations-à-cause-de » :

« Les premières se réfèrent au futur et sont identiques à l'objet ou au dessein pour la réalisation duquel l'action est un moyen. C'est le terminus *ad quem*. Les secondes se réfèrent au passé et peuvent être dites les causes ou les raisons de l'action. C'est le terminus *a quo*. » (1964 : 11)

Les « motivations-en-vue-de » sont ce que nous avons appelé jusqu'ici les buts de l'action : ainsi on dira, en reprenant l'exemple de Carnéade, que l'homme, en vue de s'assurer qu'il s'agit d'une corde et non d'un serpent, doit toucher l'objet, qu'en vue de toucher l'objet, il doit utiliser un bâton, que pour utiliser le bâton, il doit accomplir les opérations de bouger son bras, refermer ses doigts, etc. On voit que, dans cette chaîne d'actions partielles, « ce qui doit être fait motive ce qui en est la condition préalable » (1979 : 258) Ainsi qu'on l'a vu, le but motive les phases du déroulement de l'action. Les actions partielles sont accomplies au service du but.

Mais il existe une articulation des buts et des raisons de l'action : « le projet lui-même est déterminé par les motivations à-cause-de. » (1964 : 11) On peut toutefois se demander si cette articulation n'est pas décrite en termes ambigus par le verbe « déterminer ». On peut dire en effet ceci. Dans les motivations-à-cause-de se résume, s'actualise ce que Schütz 1962 appelle la « situation biographiquement déterminée » de l'acteur, ou plutôt l'interprétation qu'il en fait, c'est-à-dire tout ce qu'il est maintenant par sa mémoire, son système de valeurs et son interprétation de la situation actuelle.

« L'homme se trouve à chaque moment de la vie quotidienne dans une situation biographiquement déterminée, c'est-à-dire dans un environnement physique et socioculturel qu'il a défini. Il y occupe une position, non seulement en termes d'espace physique et de temps extérieur ou de son statut et de son rôle à l'intérieur du système social, mais aussi en termes de position morale et idéologique. Dire que cette définition de la situation est déterminée biographiquement revient à dire qu'elle a une histoire ; c'est la sédimentation de toutes les expériences antérieures de l'homme, organisée comme possession habituelle de son stock de connaissances immédiatement disponibles et ainsi constituant sa possession à lui seul. Cette situation biographiquement déterminée implique certaines possibilités d'activités pratiques et théoriques futures que nous appellerons brièvement les « buts immédiatement disponibles ». Ce sont ces buts immédiatement disponibles qui déterminent les éléments, parmi tous ceux que contient une telle situation, qui sont pertinents pour ces buts. » (1962 : 9 (1987 : 14-15, avec quelques modifications))

Schütz / Luckmann 1979 parlent d'un « syndrome » fait d'attentes typiques, de pertinences hypothétiques, de projets d'actions, de savoirs pratiques et d'autres éléments du savoir habituel, mêlé d'éléments affectifs dont l'intensité est liée à la position dans le monde et qui connaissent des degrés de force variables. Ce « syndrome », c'est la disposition (*Einstellung*) générale et actuelle. Naturellement, cette disposition est activée, actualisée dans l'interprétation, mais inversement aussi, elle a une pertinence motivationnelle pour le degré de plausibilité de l'interprétation et même pour la constitution du thème. C'est elle qui va mettre en branle les motivations-en-vue-de. On voit donc bien que, si les motivations-à-cause-de « déterminent » le projet, il ne s'agit pas d'un déclenchement automatique. L'articulation se fait à travers ce que v. C. et al. 1980 ont appelé un « processus d'attitude », c'est-à-dire un processus cognitif d'évaluation de l'objet de l'action, de la situation, dont l'acteur tire une règle d'action quant aux comportements exigés, possibles et souhaités.

Chapitre 4

L'interaction

4.1. Action sociale. Interaction. Coordination.

Aussitôt après avoir défini l'action en général de la manière qu'on a vu au chapitre 3 :

« un comportement humain (peu importe qu'il s'agisse d'un faire externe ou interne, qu'il s'agisse de faire, d'omettre de faire ou de subir) si et dans la mesure où celui ou ceux qui agissent y associent un sens subjectif. » (1947 : 1),

Max Weber définit l'**action sociale** comme :

« une action qui, d'après le sens que lui donnent celui ou ceux qui agissent, renvoie au comportement d'autres personnes (*auf das Verhalten anderer bezogen*) et qui s'oriente dans son déroulement selon cette référence. » (1947 : 1)

L'action sociale est ainsi spécifiée par rapport à l'action en général par un type de moyen : une action sociale renvoie au comportement d'autres personnes, c'est-à-dire qu'elle réalise son but et trouve son sens grâce à l'action d'un partenaire. Les actions des acteurs sont donc étroitement imbriquées les unes dans les autres. Schütz exprime la même idée que Max Weber de la manière suivante :

« Mon acte social est orienté non seulement vers l'existence physique d'un alter ego, mais vers l'acte de l'Autre que je m'attends à provoquer par ma propre action. » (1987 : 100)

C'est-à-dire que, dans l'intention et dans le projet d'action de l'acteur A, la réaction du partenaire B est inscrite comme le moyen de réaliser son but. Dans l'action sociale, la prémissse cognitive du syllogisme pratique qui était dans la formulation d'Apostel 1976 :
– Je crois que q produira ou causera p

(cf. supra 3.1.) devient donc :

– Je crois que mon action q provoquera une action r de mon partenaire et que r produira ou causera le but p que je souhaite.

Le partenaire B mérite donc d'être appelé un **co-acteur** : l'action de A a pour moyen, et en ce sens inclut comme une stratégie à réaliser, une action de B. Le résultat de chaque action de A dépend des actions que B décide. Comme le dit Apostel 1980, « une action ne peut provoquer une autre action sinon grâce à une relation entre au moins deux agents en cause » (286). Toute action sociale est constitution d'une relation entre deux personnes qui, pour agir, investissent des rôles, mais sont aussi des individus ayant une situation biographique unique.

On peut se demander dans quelle mesure ce schéma reste valide lorsque l'action de A consiste en l'émission d'un signal verbal ? Lorsque le signal émis par A est d'ordre injonctif (la question est ici assimilée à une injonction de répondre), il n'y a aucune difficulté à parler d'action en retour de B. Lorsque le signal émis par A est d'ordre indicatif ou affirmatif (lorsqu'il s'agit d'un **signal-que** et non d'un **signal-pour** dans la terminologie de Bennett 1976), la réaction attendue de B consiste en une modification de son état cognitif. On pourrait dire, comme Apostel 1980, que la réaction attendue consiste en une disponibilité à agir à partir d'un monde où l'indication donnée par A est vraie, ou parler avec Schütz d'action « couverte » (*covert action*) qui ne s'accompagne pas nécessairement d'une réaction « ouverte », manifestée. On peut donc admettre que le schéma reste valide dans tous les cas : une action verbale de l'acteur A réalise son but et trouve son sens grâce à l'action qu'elle provoque de la part du co-acteur B.

Le terme de « *Aufeinanderbezogensein* » (référence réciproque) revient sans cesse sous la plume de Max Weber pour désigner la caractéristique des actions sociales. Il attire l'attention sur le fait que la réaction du co-acteur B est toujours, elle aussi, une action au plein sens du terme, avec ses raisons et ses buts, une action comportant normalement ses deux phases : une phase cognitive et une phase opérationnelle ; elle n'est pas une simple réaction à un stimulus. Ce fait a pour implication que l'acteur est dans l'obligation d'inclure dans son projet des prévisions, des attentes concernant le comportement de son co-acteur, dont il sait aussi que les actions s'orientent elles-mêmes selon des attentes relatives à son comportement à lui. L'action sociale devient par le fait même de cette réciprocité une **interaction**. Mais cette réciprocité ne s'instaure effectivement que si et dans la mesure où les intérêts des partenaires sont jugés par eux convergents et dans la mesure où les actions des uns et des autres peuvent satisfaire ces intérêts.

Un exemple d'action sociale proposé par Max Weber est bien propre à faire saisir la nature de cette **réciprocité**. C'est celui de

deux cyclistes roulant en sens inverse qui cherchent à éviter une collision entre eux.

« Toute espèce de contact entre êtres humains, écrit Max Weber, n'a pas nécessairement de caractère social, mais seulement un comportement orienté, par le sens qu'on lui prête, selon le comportement du partenaire. Une collision entre deux cyclistes, par exemple, est un simple événement comme un phénomène naturel. Mais leur tentative pour s'éviter l'un l'autre serait une « action sociale », ainsi que l'échange d'injures qui s'ensuivrait, la bagarre ou l'explication pacifique. » (1947 : 11)

Que se passe-t-il entre les deux cyclistes, tandis que l'un cherche à éviter l'autre? Afin de réaliser leur but commun de ne pas entrer en collision, le but immédiat, subordonné, de chacun est de ne pas aller dans la direction où va l'autre. L'action que doit exécuter A pour cela dépend de l'action qu'exécute B pour réaliser son propre but et l'action qu'exécute B dépend à son tour de l'action qu'exécute A. Du point de vue de A : l'action que doit exécuter A dépend de l'action qu'il pense que B s'apprête à exécuter, laquelle dépend à son tour de l'action qu'il (B) pense que A va exécuter. Du point de vue de B : l'action que B s'apprête à exécuter dépend de l'action qu'il pense que A aura exécutée, laquelle dépend à son tour des prévisions que fait A sur l'action que B s'apprête à exécuter. Dans un cas comme celui des deux cyclistes, où n'importe quoi est possible de manière à peu près imprévisible, les moindres indications d'un changement de direction de l'un peuvent provoquer chez l'autre des réactions qui auront elles-mêmes des conséquences chez le premier. Le problème que les deux cyclistes doivent résoudre pour éviter la collision est un problème de **coordination des actions**. Toute interaction consiste à résoudre un problème de coordination. On pourrait aussi bien dire, et exactement dans le même sens : un problème de **coopération**. Comme on le voit sur l'exemple des deux cyclistes, la coordination comporte deux aspects : la dépendance réciproque des décisions et la convergence d'intérêts que les actions réciproquement orientées ont pour but de réaliser.

La coordination des actions presuppose leur compréhension. La réaction de B manifeste aux yeux de A comment B a compris son intention. Il y a, d'un côté, un sens (intentionnel) de l'action de A pour A. Il y a, de l'autre côté, un sens (interprété) de l'action de A pour B. Le premier problème qui doit être résolu par les partenaires pour qu'ils puissent interagir est celui d'une attribution de sens identique, ou plutôt simplement analogue, car l'identité ne peut être atteinte, et même d'une attribution de sens approximativement analogue, suffisamment analogue pour ce qu'ils jugent être leurs besoins dans l'interaction en cours et qui peut être variable. Ils doi-

vent accomplir un travail d'intercompréhension qui concerne la signification générale des actions et n'est pas lié aux seules significations linguistiques. L'**intercompréhension** comme état résultant de ce processus n'est pas autre chose que l'hypothèse, faite réciproquement par les partenaires, d'une similitude dans l'attribution des significations aux actions. Cette hypothèse est manifestée normalement dans l'adéquation (aux yeux de A) de la réaction de B à l'action de A qui l'a déclenchée. La « bonne compréhension » par B de l'intention de A ne peut être évaluée que par A. Elle réside dans une adéquation suffisante aux yeux de A entre ce que A prévoyait que B ferait (anticipation par A de la réaction de B) et ce que A comprend que B fait (interprétation par A de l'action actuelle de B). La « mauvaise compréhension » est une adéquation insuffisante, eu égard aux attentes de A. La compréhension n'est donc pas une catégorie objective, mais une catégorie du partenaire A face à la réaction de B.

Dans le cas des interactions verbales, le mécanisme de coordination est réalisé dans l'alternance des locuteurs, qui n'est pas seulement un mécanisme formel, mais aussi le lieu de la négociation du sens des énoncés dans les tours de parole successifs. Toute énonciation formulée par un locuteur A possède un sens intentionnel. Comme le dit Foppa 1984 :

« 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 : 74)

Cette énonciation faite dans un contexte déterminé est proposée à l'interprétation du partenaire : elle est, dit Foppa, un **interpretandum**. Le récepteur B fait entrer cette énonciation à interpréter, sur la base de ses traits linguistiques, dans un cadre sémantique d'interprétation plus ou moins étroit, mais qui, en aucun cas, ne permet qu'une seule interprétation. Partant de sa propre interprétation du contexte, des suppositions qu'il fait concernant le locuteur A et concernant l'interprétation du contexte par A, partant aussi de suppositions concernant ce que A a pu vouloir dire et en tenant compte des éléments co-verbaux (débit, intonation, intensité, etc.), de certains paramètres non verbaux de la communication comme d'autant de traits permettant la contextualisation de l'énoncé (cf. Gumperz 1982), le récepteur B fait une interprétation : c'est un mécanisme inférentiel qui opère. 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. Si A n'a pas de raison massive de refuser, il accepte l'offre d'interprétation de B et cette acceptation est le plus souvent implicite dans la réaction de A à la réponse de B. Cette réaction de A à la réponse de B peut donc être comprise comme comportant une évaluation par A de l'interprétation faite par B sur son énonciation initiale à lui A. On a bien les trois moments successifs de la négociation : proposition / réaction / ratification. Et toute énonciation dans une conversation est aussi bien interpretandum qu'offre d'interprétation et évaluation. C'est dans ce jeu de réciprocité que le sens se constitue.

4.2. Le mécanisme de la réciprocité.

Je voudrais dans ce qui suit essayer d'analyser le mécanisme complexe de réciprocité sur lequel repose l'interaction. Chacun des participants, avons-nous dit, doit, pour parvenir à une coordination de ses actions avec celles de son partenaire, s'orienter dans ses décisions selon les décisions qu'il attend de l'autre. Analysant les caractéristiques générales des problèmes de coordination, Lewis 1969 écrit :

« Le résultat de chaque action d'un participant dépend des actions que les autres décident. Chacun doit donc dans ses décisions s'orienter selon les décisions qu'il attend des autres. » (1969 : 8).

Pour y parvenir, chacun doit se mettre autant que possible à la place de l'autre. Comment le peut-il ?

Les moyens de la réalisation du but de A sont constitués par l'action de B. Pour agir « de manière appropriée », c'est-à-dire de manière rationnelle à ses propres yeux, A doit prévoir, dans l'évaluation de la situation qu'il fait et qui précède sa prise de décision, ce que pourront être les réactions de B. Dans le cas des deux cyclistes de Max Weber, ce sont des indications actuelles sur le faire immédiat de B, si fugitives qu'elles soient, qui permettent à A d'orienter son action, mais avec de fortes chances d'erreur. En général, A ne pourra prévoir les réactions de B que s'il fait un ensemble d'hypothèses sur le partenaire B :

- sur sa personnalité et son rôle ;
- sur son savoir encyclopédique ;
- sur son savoir-faire social, y compris sa compétence de communication ;
- sur son interprétation de la situation actuelle ;
- enfin aussi, et ce n'est pas le moindre, **sur les hypothèses que fait B le concernant lui A** sur tous ces points : personnalité et

rôle ; savoirs ; interprétation de la situation ; ainsi que **sur les hypothèses que fait B sur les hypothèses de A concernant B**.

Au bout de ce cheminement, A aboutit à une hypothèse sur ce que B considérera comme une réaction appropriée, c'est-à-dire rationnelle. Et B ne pourra, de son côté, prendre une décision appropriée qu'aux mêmes conditions. On voit que le jeu des suppositions réciproques qui doivent s'ajuster pour que l'interaction réussisse est complexe. Ce jeu complexe est rendu possible par le fait que le savoir qui guide ces suppositions est un savoir social commun. Ce sont des **typifications**, connues de A et supposées par lui connues de B et dont il suppose qu'elles sont supposées par B connues de A, qui permettent à A d'anticiper aisément et même souvent automatiquement, c'est-à-dire en dehors de tout contrôle cognitif, la réaction de B, qui lui permettent d'avoir vis-à-vis de B telle attente de comportement typique.

« Savoir commun » signifie :

- A sait que p et B sait que p ;
- A sait que B sait que p et B sait que A sait que p ;
- A sait que B sait que A sait que p et B sait que A sait que B sait que p ; etc.

Lewis 1969 donne de cette réciprocité l'analyse suivante :

« Si je sais comment tu juges les circonstances qui peuvent déterminer quelles conséquences vont avoir les actions qui sont à ta disposition et si je connais tes préférences parmi ces conséquences possibles et si je sais enfin que tu as un minimum de rationalité pratique, je peux faire une réPLICATION de tes réflexions pratiques et arriver à savoir ce que tu vas probablement faire de telle sorte que je peux agir de mon côté de manière adéquate.

(...) Un des facteurs qui déterminent les résultats 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 réPLICATION de tes réflexions pratiques, je dois arriver à savoir quelle action tu attends de moi.

Or je sais aussi que, de même que je fais une réPLICATION de tes réflexions pour arriver à savoir ce que tu vas faire, de même tu fais une réPLICATION de mes réflexions pour arriver à savoir ce que je vais faire. Cela fait partie de tes réflexions comme tout ce que tu peux faire pour arriver à savoir ce que je vais faire. Donc, si je veux faire une réPLICATION de tes réflexions, je dois faire une réPLICATION de ta tentative de faire une réPLICATION de ma tentative.

Et ce n'est pas tout. J'ai de bonnes raisons d'attendre que tu comprennes que moi, au cas où je ne saurais pas déjà ce que

tu attends de moi, je peux être éventuellement contraint de faire une réPLICATION de ta tentative de faire une réPLICATION de mes réflexions. Je peux donc attendre que tu fasses une réPLICATION de ma tentative de faire une réPLICATION de ta tentative de faire une réPLICATION de mes réflexions. Ainsi mes réflexions devraient possiblement contenir la tentative de faire une réPLICATION de ta tentative de faire une réPLICATION de ma tentative de faire une réPLICATION de ta tentative de faire une réPLICATION de mes réflexions, etc. » (1969 : 27-28)

La compréhension de ce qu'implique la réciprocité est à ce prix. Car faire la réPLICATION des réflexions de mon partenaire n'est que le développement des conséquences qui découlent de mes hypothèses sur le monde, parmi lesquelles celle qu'il existe en dehors de moi d'autres personnes qui appartiennent à ce monde et qui développent, de leur côté, les conséquences de leurs hypothèses, lesquelles incluent à leur tour l'existence d'autres personnes qui... etc.

On est ainsi conduit à la conception d'une **réciprocité de perspectives** des partenaires. Cette réciprocité de perspectives accompagnée d'une hypothèse de rationalité (c'est-à-dire, rappelons-le, d'une hypothèse d'appropriation des moyens aux buts) permet à chacun, d'une part, de prévoir approximativement les actions de l'autre ou des autres et, d'autre part, d'exécuter ses propres actions sur une base approximativement prévisible par l'autre ou les autres. Si un acteur social peut faire des hypothèses fondées sur le but du co-acteur, il peut interpréter ses actes, leur donner un sens. Il peut du même coup prévoir sa propre action. Il sait ou il suppose que son partenaire fera approximativement le même calcul. Il sait ou il suppose que son partenaire sait ou suppose qu'il fera approximativement le même calcul. Voilà ce que signifie « se mettre à la place de l'autre ».

Apparemment, les deux cyclistes de Max Weber ne peuvent pas se mettre l'un à la place de l'autre, du moins suffisamment à l'avance et suffisamment bien, d'où leur difficulté à prévoir les actions de l'autre et à résoudre leur problème de coordination, d'où la situation de stress dans laquelle ils se trouvent. S'ils savaient, par exemple, que probablement l'autre va se ranger à droite et qu'il va le faire parce que dans ce pays chacun sait, pour l'avoir déjà constaté sur un certain nombre de cas, que les véhicules roulent habituellement à droite, parce que chacun sait que chacun sait cela et suppose de chacun qu'il sait que chacun le sait et parce que, dans de telles conditions, le plus simple et le plus raisonnable pour éviter la collision est de continuer à adopter le même comportement, si les deux cyclistes de Max Weber avaient ce savoir commun, ils n'auraient aucune difficulté à résoudre leur problème de

coordination grâce à un tel système d'attentes réciproques de comportement. Ils disposeraient alors de ce que Lewis 1969 dénomme une « convention ».

Un tel système d'attentes réciproques est évidemment le plus économique pour résoudre les problèmes de coordination. Lewis en donne la définition suivante :

« Une régularité R dans le comportement des membres d'un groupe G lorsqu'ils sont acteurs dans une situation S qui se répète est une **convention** »

ssi

il est vrai et il appartient au savoir commun dans G que, à chaque fois que S se répète parmi les membres de G,

- 1) chacun suit R ;
- 2) chacun attend de chacun qu'il suive R ;
- 3) chacun préfère suivre R, à la condition que les autres le fassent aussi, parce que S est un problème de coordination et que, si tous suivent R dans la situation S, il en résulte un équilibre de coordination. » (1969 : 58)

4.3. A propos du « principe de coopération » chez Grice.

En ce qui concerne les interactions verbales, la principale convention sur laquelle elles reposent a été formulée par Grice 1975 sous la dénomination de « **principe de coopération** ». Il n'est, à mon avis, ni nécessaire, ni utile de donner à ce terme de « coopération » un autre sens que celui qu'on vient d'expliquer. Le « principe de coopération » n'est pas autre chose que le **principe général d'organisation coordonnée des interactions**. On pourrait même tout simplement le dénommer **principe d'interaction**. La coopérativité n'est pas autre chose que la forme propre aux actions sociales de l'adéquation des moyens aux buts qu'on appelle aussi la rationalité des actions.

Dans les conversations, écrit Grice, chaque participant reconnaît l'existence d'un ou de plusieurs buts ou, du moins, de directions réciproquement acceptés, que la conversation en se déroulant tend à réaliser.

« Nos échanges de paroles 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 un ensemble de buts, ou

au moins une direction acceptés réciproquement. Ce but ou cette direction peuvent être fixés dès le départ (par exemple par la proposition de soumettre une question à la discussion), 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 (comme c'est le cas dans les conversations sans contrainte). Mais à chaque stade, certains traits conversationnels seraient en fait rejettés comme inappropriés du point de vue conversationnel. » (1975 (1979 : 60 avec quelques modifications)).

Dans ce passage, « rationnel » s'oppose expressément à « décousu » et à « inapproprié » et signifie à peu près « qui concourt à la réalisation d'un but commun accepté réciproquement », et c'est ce à quoi tendent les « efforts de coopération ». Les conversations ont, selon Grice, les traits suivants dans lesquels on n'hésitera pas à reconnaître les caractéristiques des interactions telles que nous les avons définies :

« 1. Les participants ont un **but commun immédiat** (...) ; leurs buts plus lointains peuvent bien sûr être indépendants et même entrer en conflit (...). Dans les échanges parlés typiques, il y a un but commun même si, lorsque deux voisins bavardent, ce but commun est au second degré, à savoir que les deux parties s'identifient momentanément avec les intérêts conversationnels passagers de l'autre.

2. Les contributions des participants doivent être **adéquates les unes aux autres et dépendre les unes des autres**.

3. Il existe une sorte d'**accord** (parfois explicite, mais souvent tacite) pour poursuivre l'interaction et y mettre fin » (1975 (1979 : 63 avec quelques modifications)) ; mis en relief par moi, P.B.).

Voilà, dit Grice, la « base quasi-contractuelle » sur laquelle reposent les conversations, c'est-à-dire une base d'accord non consciente et non négociée ouvertement, une base **conventionnelle** au sens de Lewis 1969. Et Grice ajoute :

« J'aimerais pouvoir montrer que le respect du principe de coopération et des maximes est raisonnable (rationnel) selon ce qui suit : quiconque est préoccupé par les buts essentiels de la conversation / communication (par exemple donner et recevoir des informations, influencer et être influencé par d'autres), est censé - à supposer que les circonstances s'y prêtent - trouver de l'intérêt à prendre part à des échanges parlés qui n'apporteront un gain qu'à la condition de se dérouler en accord général avec le principe de coopération et les maximes. » (1975 (1979 : 64)) ; mis en relief par moi)

Le respect du principe de coopération est la condition d'appropriation pour que les échanges parlés permettent aux participants de réaliser les buts de la communication et il n'est que cela. Le principe de coopération pourrait recevoir, au lieu de la formulation bien connue que Grice lui a donnée :

« Réalise à chaque moment ta contribution à la conversation de la manière qui est précisément exigée selon le but ou la direction acceptés de la conversation à laquelle tu participes » (1975 ; ma traduction),
la formulation suivante :

Accomplis à chaque moment de la conversation à laquelle tu participes des actions verbales telles qu'elles contribuent de manière appropriée à tes yeux et aux yeux de tes partenaires à la réalisation des buts et directions que tu poursuis dans la conversation et qui passent par les actions de tes partenaires.

Résumons encore une fois. Le principe de coopération, c'est la forme propre aux interactions du principe de rationalité des actions, c'est-à-dire d'adéquation des moyens aux buts : car le problème propre aux interactions (et pas seulement aux interactions verbales) est celui de la coordination des actions des participants. Agir rationnellement pour réaliser son but dans le cadre d'une interaction, c'est agir coopérativement, c'est-à-dire de manière coordonnée. Et plus particulièrement dans le cas des interactions verbales, il est rationnel pour les participants de respecter le principe de coopération parce que cela augmente les chances de parvenir à un équilibre de coordination et de réaliser les buts des actions de communication qui sont d'une manière générale : convaincre ou inciter à faire.

Les maximes régulatrices concrètes dans lesquelles se réalise le principe de rationalité des interactions sont classées par Grice, comme on sait, selon quatre catégories (quantité, qualité, relation, modalité). Ce sont quatre domaines par rapport auxquels l'adéquation d'une conduite « intentionnelle voire rationnelle » (1979 : 62) peut être évaluée, quelle que soit la nature (verbale ou non verbale) de l'interaction : donner à réparer une voiture suscite l'attente ou l'hypothèse de rationalité que le travail fourni correspond à ce qui est nécessaire et seulement à cela (quantité) ; si le cuisinier a besoin qu'on lui passe le sucre pour faire un gâteau, il n'attend pas du marmiton qu'il lui donne le sel (qualité) ; il n'attend pas non plus qu'on lui donne un livre pour le distraire, car cela affecterait la réalisation du but accepté (relation) ; de toute collaboration on attend qu'elle soit claire et efficace. Rapportées à la communication, les quatre rubriques ont trait à la quantité d'information que donne le locuteur, à sa véracité, à la pertinence de son propos dans

la situation, à la clarté du discours : sois informatif ! sois véritable ! sois pertinent ! sois clair ! Le système proposé par Grice a suscité de nombreuses critiques et propositions de modifications. Quelles que soient les obscurités et les incertitudes qui entourent ces maximes, quelles que soient les révisions dont le système a besoin (aux yeux de Grice lui-même ! cf. 1979 : 62), sa destination est claire : il concerne les règles qui, dans le cadre de la convention de coopération / coordination, doivent permettre au récepteur de faire le calcul inférentiel d'adéquation entre les moyens conversationnels et le but de l'énonciation, un calcul que Grice dénomme « implicature » et qui va permettre de faire une interprétation satisfaisante de l'intention de l'acteur dans la situation actuelle¹.

Sur quelle base, se demande Grice, repose l'hypothèse que les locuteurs procèdent en général de la manière prescrite par ces principes? (question qu'il juge « fondamentale par rapport au principe de coopération et à ses maximes d'accompagnement » (1979 : 62). Sa réponse est sans aucun doute un renvoi à la théorie de la convention de Lewis :

« C'est simplement, dit-il, un état de choses empirique bien connu que les gens se conduisent ainsi ; c'est ce qu'ils ont appris dans leur enfance et cette habitude leur est restée ; et il faudrait une bonne dose d'efforts pour se débarrasser radicalement de cette habitude. Il est par exemple beaucoup plus simple de dire la vérité que d'inventer des mensonges. » (1979 : 63)

Pour Lewis, en effet, quand quelqu'un a fait souvent l'expérience que, pour tel problème, une coordination a été instaurée par le fait que telle régularité de comportement a été observée et n'a connu que de rares cas où cela ne marchait pas, il a de bonnes raisons d'attendre de ses voisins qu'ils aient fait la même expérience. Il inclinera donc à suivre le précédent dans la mesure où il n'y a pas de raison particulière de procéder autrement. On est en présence d'un système de préférences, d'attentes et d'actions qui est en mesure de se maintenir indéfiniment. Car chaque nouvelle action accomplie en accord avec la régularité renforce notre expérience que cette régularité est suivie par tous. Notre expérience passée est un précédent pour l'attente qu'à l'avenir aussi cette régularité sera suivie. Et notre attente qu'elle sera suivie à l'avenir est pour nous-mêmes une raison de suivre cette régularité, car la suivre quand les autres le font aussi signifie produire de la coordination et satisfaire nos propres désirs.

1. On verra (chapitre 5) que Lewis 1975 va dans le même sens et de manière beaucoup plus radicale : en parlant seulement d'une « convention de véracité et de confiance dans la langue Ln », il ne retient que la maxime de la qualité.

Le principe de coopération de Grice apparaît comme une convention générale de l'interaction mise en oeuvre à l'aide d'un ensemble de règles de conduite (dites maximes conversationnelles) qui spécifient ce que les participants doivent faire pour agir (par exemple en faisant usage de la langue) de manière sensée / raisonnable / rationnelle, c'est-à-dire compréhensible. L'hypothèse de sa mise en application dans la communication en cours est donc une prémissse nécessaire dans les inférences que fait le récepteur dans sa quête d'une interprétation adéquate pour telle énonciation du locuteur L dans la situation S. Le principe de coopération constitue le socle sur lequel acteurs et co-acteurs de la communication négocient le sens de l'action de communication dans son contexte situationnel. Que les partenaires de l'interaction fasse une telle hypothèse n'a rien d'exorbitant : car cette hypothèse de rationalité correspond à la mise en oeuvre du besoin que nous éprouvons tous de construire le monde comme sensé, ce que Hörmann 1976 a dénommé principe de « constance du sens » et qu'on peut regarder comme le corrélat cognitif individuel du principe de coopération. (cf. infra, chapitre 5.).

4.4. Réciprocité des perspectives. Réciprocité des motivations. Réciprocité des images.

Tout processus d'interaction fonctionne sur la base des suppositions réciproques que font les partenaires. Ces hypothèses concernent, on l'a vu, les buts de chacun, le degré de communauté dans la définition de la situation, la personnalité du partenaire (biographie, implications sociales, savoir général, y compris le savoir sur la langue et la compétence de communication), le rôle qu'il s'apprête à jouer dans l'interaction (en tant que personne privée ou en tant que représentant d'une institution), sa façon de voir ego ; elles concernent également les hypothèses correspondantes du partenaire sur ego et sur les hypothèses d'ego. D'ordinaire, ces suppositions réciproques demeurent des présuppositions tacites du processus d'interaction et ne sont pas directement explicitées.

Elles peuvent être divisées en deux grandes catégories. Les unes sont propres à l'interaction en cours, elles lui donnent son contenu. Elles sont mises en place à partir d'un fonds de savoir social et de routines que Cicourel 1972 définit comme un stock de « règles normatives ». Les autres les précèdent logiquement et disent comment ce stock de savoir social peut être mis en oeuvre pour la communication : comment la compréhension intersubjective est possible. Ce sont donc des « règles de base », constitutives des conditions mêmes de l'interaction.

Ces règles de base ont trait à des apories du processus d'interaction. D'un côté, il existe des individus intelligents qui ont comme moi une connaissance du monde. Et c'est sur la base de ce savoir, dans la mesure où il est partagé, que nous pourrons communiquer. Mais, d'un autre côté, les individus diffèrent les uns des autres : le « même » objet doit donc signifier quelque chose de différent pour moi et pour mon partenaire éventuel, parce que je suis ici et que j'ai une expérience d'autres aspects de cet objet comme typiques que lui, qui est là, et parce que ma situation biographiquement déterminée et celle de mon partenaire, donc nos systèmes de pertinence respectifs doivent différer. Selon Schütz, la pensée du sens commun surmonte ces différences dans les perspectives individuelles qui constituent des obstacles à la communication, à l'aide de deux « idéalisations de base » :

1) l'« idéalisation de l'interchangeabilité des points de vue » :

« J'admet - et je suppose que mon partenaire fait de même - que si je change de place avec lui, de telle sorte que son « ici » devienne le mien, je serai à la même distance des choses et les verrai avec la même typicalité qu'il le fait lui-même actuellement ; en outre, les mêmes choses qui sont actuellement à sa portée seront alors à la mienne (la réciprocité est également vraie) ».

2) l'« idéalisation de la congruence des systèmes de pertinence » :

« Jusqu'à la contre-évidence, j'admet - et je suppose que mon partenaire fait de même - que les différences de perspectives, qui ont leur origine dans nos situations biographiques particulières, ne sont pas pertinentes pour les buts que nous nous proposons l'un et l'autre. J'admet aussi que lui et moi, « Nous » admettons que l'un et l'autre nous avons sélectionné et interprété les objets communs réels et potentiels et leurs caractéristiques de manière identique ou au moins de manière « empiriquement identique », c'est-à-dire d'une manière qui suffit à tous les buts pratiques. » (1962 : 12 (1987 : 17-18 avec quelques modifications)).

Ces deux idéalisations constituent ensemble ce qu'il appelle la « thèse générale des perspectives réciproques ». Si j'étais à la place de mon partenaire, j'aurais vu les choses comme il les voit et c'est sur cette base que je peux comprendre et prévoir les actions de mon partenaire.

Cette **réciprocité des perspectives** définit les **conditions de possibilité** des interactions : c'est en faisant ces présuppositions et seulement s'ils les font, que les participants rendent possible un déroulement de l'interaction qui fait apparaître ces présuppositions comme justifiées². La « thèse générale des perspectives réciproques » est une construction théorique qui rend possible l'**intersubjectivité**, sur laquelle repose la compréhension, la circulation des savoirs et l'interaction. Elle permet de comprendre que la connaissance que je prends du monde est, « dès l'origine, intersubjective et socialisée ». (1987 : 16)

Le jeu des perspectives réciproques est certes nécessaire ; il n'est toutefois pas suffisant. Comme je l'ai déjà indiqué, l'interaction présente deux traits caractéristiques : d'une part, la dépendance réciproque des décisions à laquelle on est conduit sur la base formelle de la réciprocité des perspectives (« règles de base ») et dans le cadre d'un savoir social partagé (« règles normatives ») ; mais aussi, d'autre part, la convergence d'intérêts que les actions réciproquement orientées ont pour but de réaliser. Il faut donc qu'il y ait également **réciprocité de motivations** en vue de la réalisation d'un but commun ou, du moins, d'intérêts convergents. Pour qu'il y ait interaction, il faut que la façon dont chacun comprend les buts de l'action du partenaire devienne une raison pour les décisions d'agir qu'il prend. Ou, pour parler comme Schütz, une partie au moins des motivations à-cause-de de mon action réside dans les hypothèses que je fais sur les motivations en-vue-de de mon partenaire.

« Si j'imagine, en projetant mon acte, que tu le comprendras (c'est-à-dire que tu reconnaîtras mon intention) et que cette compréhension t'incitera à réagir, de ton côté, d'une certaine manière, j'anticipe que les motivations en-vue-de de ma propre activité deviendront les motivations à-cause-de de ta réaction, et vice-versa. » (Schütz 1964 : 14 (1987 : 100 avec quelques modifications))

C'est cet engrenage que Schütz appelle « principe de réciprocité des motivations » : je fais par anticipation l'hypothèse que mon projet, une fois compris, sera accepté par toi comme une raison et une motivation à-cause-de de ton projet et de ton action. La réciprocité des motivations est un autre nom pour désigner mon acceptation de subordonner mon action à la réalisation de ton but parce que la réalisation de ton but me rapproche de la réalisation du mien. L'interaction repose donc sur la réciprocité des perspectives

2. Ce problème des conditions a priori de l'interaction a été, avant Schütz, une préoccupation de Husserl, d'une part, et de l'interactionnisme symbolique (Mead), d'autre part ; après Schütz, de la sociologie ethnométhodologique (Garfinkel 1961) et de l'analyse conversationnelle (Kallmeyer 1979 ; Schütze 1980).

constitutive de l'intersubjectivité et sur la réciprocité des motivations qui engrènent mes actions sur les tiennes afin que nous réalisions des buts interdépendants ou un but commun.

Schütz prend comme exemple pour illustrer cette double réciprocité le couple question / réponse (1962 : 23 sqq ; 1964 : 14 sqq.), exemple remarquable d'échange élémentaire, de paire adjacente, comme dit l'analyse conversationnelle (cf. chapitre 2). Je reprends ici cet exemple dans ma propre présentation et avec mes propres commentaires, afin de montrer que l'analyse faite en termes interactionnels complète l'analyse de la dépendance conditionnelle faite par l'analyse conversationnelle.

Lorsque l'acteur A pose une question, le but (la motivation en-vue-de) de son action est l'information que doit lui apporter la réponse de B.

« J'anticipe en projetant mon acte, dit Schütz, que tu auras répondu à ma question d'une manière ou de l'autre et cela veut dire que je pense qu'il y a une bonne chance que la compréhension de ma question deviendra une motivation à-cause-de de ta réponse. » (1964 : 14 ; mis en relief par moi)

Beaucoup de choses se jouent autour de l'expression « il y a une bonne chance », qui est vague et que Schütz ne commente pas. Elle renvoie au moment, entre l'action initiatrice de A et la réaction de B, où se déroule ce que j'ai appelé au chapitre 3 un processus d'évaluation et de décision par B après le tour de parole de A. Ce processus d'évaluation fait déjà partie de l'action de B, dont il constitue une partie de la phase cognitive précédant le déclenchement de la phase opérationnelle.

L'acteur A ne peut prédire avec nécessité ce que le co-acteur B fera de l'incitation à répondre que constitue son énonciation. A peut seulement, parce qu'il suppose que les perspectives et les motivations sont réciproques, projeter une séquence possible conforme à son intention et prévoir l'agencement de ses moyens communicatifs (verbaux et non-verbaux) de telle sorte que la réaction de B ait « une bonne chance » de correspondre à ce qu'il souhaite.

« Cette interrelation entre mes motivations et tes motivations est une expérience bien testée, bien que, peut-être, je n'aie jamais eu une connaissance explicite du mécanisme interne complexe. Mais je m'étais senti en d'innombrables occasions induit à réagir à l'acte d'un autre que j'avais interprété comme une question adressée à moi, par une sorte de comportement dont la motivation en-vue-de était mon attente que l'Autre, le questionneur, puisse interpréter mon comportement comme une réponse. Réciproquement, je sais que j'ai fréquemment eu du

succès en provoquant la réponse d'une autre personne par mon propre acte appelé question, etc. Donc, je sens que j'ai une bonne chance d'obtenir ta réponse quand j'aurai réalisé mon action de questionneur. » (1964 : 14)

Le mécanisme décrit ici par Schütz est celui de la constitution d'une régularité de comportement comme celles que décrit Lewis 1969. Conformément à une attente typifiée qui fait partie d'un schéma (scénario) du savoir social, A sait (il a appris au cours de sa socialisation) qu'à une énonciation E, ayant une valeur de, c'est-à-dire interprétée conventionnellement (au sens de Lewis 1969) comme une question, fait habituellement suite une réaction ayant valeur de (c'est-à-dire interprétée conventionnellement comme une) réponse. A sait qu'une « réponse » est conventionnellement dépendante d'une « question », c'est-à-dire que l'action du type « réponse » est connue de chacun dans un groupe social, communément acceptée et socialement contrôlée par le jeu des règles qui gouvernent les comportements. C'est une régularité de comportement.

Mais la réponse ne sera toutefois effectivement réalisée par B qu'au terme d'un processus d'évaluation de la question de A. On peut dire, comme le fait Schütz 1964 : « La question est la motivation à-cause-de de la réponse comme la réponse est la motivation en-vue-de de la question » (14), à condition de préciser que la réponse est bien la motivation en-vue-de (le but) de la question, mais que la question peut seulement entrer dans les motivations à-cause-de (les raisons) de la réponse au terme du processus d'évaluation. Telle est bien la relation entre les deux termes de l'échange, mais la construction de la réciprocité dépend d'une décision.

La motivation en-vue-de de A entre dans la « situation biographique » nouvelle de B, à partir de laquelle se constituent ses motivations à-cause-de au moment où il projette une réaction à A. L'interprétation que B, en application de sa théorie naïve du comportement et en fonction de ses valeurs et de ses besoins internes, fait des motivations en-vue-de de A, c'est-à-dire ce que B pense que A veut obtenir de lui, détermine (en partie au moins) les propres motivations en-vue-de de B, qui s'inscrivent à leur tour dans le cadre d'un projet plus vaste. Il semble que B a les possibilités de réaction suivantes :

1. Il peut accepter la dépendance conventionnelle de la réponse par rapport à la question, c'est-à-dire accepter que son action (c'est-à-dire en quelque sorte lui-même) devienne pour A le moyen de réaliser son but immédiat et, comme une question s'inscrit toujours dans un système plus vaste de motivations, le moyen de réaliser probablement aussi d'autres buts qu'il ne connaît pas ; il peut

accepter la motivation en-vue-de du questionneur A, son projet d'action, ou du moins ce qu'il en entrevoit, comme motivation à-cause-de pour son acte de répondre et il y réagit en-vue-de donner satisfaction à A. La séquence se déroule alors selon le scénario typique et accepté.

2. La seconde possibilité pour B est de refuser la dépendance de la réponse par rapport à la question, ce qui peut se faire de deux manières :

- soit en suspendant provisoirement l'engrenage des motivations par un glissement occasionné par un problème (Jefferson 1972 : *shifting relationship*) ; B cesse alors d'être réacteur et devient l'initiateur d'une séquence latérale (cf. supra, chapitre 2) ;
- soit en refusant définitivement d'accepter l'action de A comme sa propre motivation à-cause-de, au risque de provoquer une crise dans l'interaction.

Notons au passage que A a réalisé à travers la réponse de B un premier but subordonné (recevoir une information), qu'il est alors arrivé, en ce qui le concerne, au terme d'une étape d'action et qu'il va procéder lui-même à une évaluation avant de choisir la prochaine étape à réaliser. Ce qui vient de se passer entre A et B (question et réponse) est un échange interactif initié par A, accepté par B et réalisé coopérativement et c'est seulement en ce point que l'action verbale de A peut être considérée comme achevée. Le résultat de l'action de A réside dans le fait que le co-acteur B a réagi de manière typique, non dans le contenu de sa réaction, bien que celui-ci influe évidemment sur la suite du déroulement. C'est-à-dire que le contenu de la réaction de B entre dans le processus d'évaluation de A qui ouvre pour lui l'échange suivant.

En ce qui concerne l'acceptation de la dépendance conditionnelle, pour la plupart des séquences, deux types de réaction peuvent être envisagés :

- la réaction dite « préférentielle » (cf. Levinson 1983 : 307 sqq.), par exemple l'acceptation d'une requête ;
- la réaction dite « non-préférentielle », par exemple le refus d'une requête.

Avec entre les deux extrêmes, toutes les formes dilatoires (refus déguisé ou acceptation conditionnelle). Le caractère de chacune de ces attitudes s'explique par les problèmes de « figuration » qui sont impliqués par le type de réaction : la réaction préférentielle semble être celle qui rend la coopération la plus aisée.

Qu'est-ce qui fait que B a pris la décision d'agir de telle ou telle manière ?

a) D'abord, B interprète ce que A veut dire et veut lui faire faire ; il reconstruit les intentions, opinions, buts de A dans la situation S, en partant de certains traits spécifiques de la situation et de certains savoirs.

b) Sur la base de cette reconstruction des intentions de A, B évalue, porte un jugement d'acceptabilité, en tenant compte de la façon dont A a exprimé son intention, ainsi que de ses propres besoins intérieurs, de son appréciation de la situation actuelle et de la place respective que A et B y occupent. Car, puisque la réalisation du but de A passe par l'utilisation de B comme moyen, il est nécessaire que B accepte ce rôle, qu'il y ait compatibilité entre le rôle que A veut faire jouer à B (et la façon dont il le lui propose) et l'image que B a de lui-même.

c) Cette évaluation débouche sur une décision d'action de B en fonction de ses propres buts.

On voit que, dans les critères d'évaluation de B entrent, à côté des règles concernant les buts manifestés par les partenaires (la composante instrumentale ou fonctionnelle ou rationnelle de l'action), des règles concernant le respect de l'image de l'autre et de soi (la composante « cérémonielle » ou « rituelle » de l'action). Cela donne à penser qu'il est nécessaire de prendre en considération encore un troisième aspect de la réciprocité. On pourrait l'appeler **réciprocité des images**. Dans chaque interaction, chaque participant doit prendre soin de constituer son partenaire en participant digne de considération et de coopération par un travail cérémoniel, qui constitue une autre condition de possibilité (une condition sociale) de l'interaction. C'est à cet aspect que s'est attaché Kallmeyer 1979 et 1982 et qu'il fait entrer dans ce qu'il appelle la « constitution de la réciprocité ».

On pourrait peut-être résumer l'ensemble du problème de la réciprocité (réciprocité des perspectives, des savoirs, des motivations, des images) en disant qu'il concerne les conditions de possibilité ou de bon déroulement des interactions. La réciprocité des perspectives concerne la construction des conditions de l'intersubjectivité ; la réciprocité des motivations et la réciprocité des images concernent la construction des conditions de l'interaction, la première sous son aspect instrumental, la seconde sous son aspect cérémoniel. Ce qui caractérise l'interaction verbale dans l'ensemble des interactions, c'est que cette réciprocité, qui fait l'objet d'un contrôle constant de la part des partenaires, peut y être thématisée et négociée lorsqu'elle ne s'instaure pas spontanément. La négociation (proposition / acceptation) est la forme ouverte, explicite de constitution et de contrôle de la réciprocité ; elle concerne donc aussi tous les niveaux de la réciprocité : interprétation du sens des énoncés ; accord sur les motivations com-

munes ; constitution réciproque d'images respectables ; réparation des accidents.

4.5. Les niveaux supérieurs d'organisation de l'interaction.

Si maintenant on applique à l'organisation de l'interaction la conception hiérarchique de l'action développée au chapitre 3, on est amené à considérer l'interaction comme une hiérarchie de niveaux isomorphes qui s'organisent dans le cadre de la réciprocité des perspectives, de la réciprocité des motivations et de la réciprocité des images, depuis le niveau stratégique élémentaire : la « paire adjacente » ou l'échange constitué comme couplage de motivations (en-vue-de / à-cause-de) et réalisé dans deux tours de parole, jusqu'au niveau le plus élevé où le « type d'activité » (Levinson 1979) se structure. Au niveau de la séquence interactive minimale, la réciprocité des motivations entre les partenaires de l'interaction se construit sur la base de règles conventionnelles qui ne laissent que des choix restreints : question / réponse ; salutation / salutation ; requête / acceptation ou refus ; compliment / acceptation ou refus ; etc. Il en va différemment aux niveaux plus élevés. Par hypothèse, la structure est analogue, mais les formes de réalisation sont différentes. On peut considérer que le même couplage de motivations se réalise là aussi, mais la différence consiste en ce qu'il ne s'agit plus d'une succession **action-réaction** par laquelle se réalise l'interaction, mais d'une **complémentarité de rôles** qui a une fonction de guidage des niveaux subordonnés. Et cette réciprocité peut être donnée implicitement par la situation (par exemple l'institution) et tacitement acceptée comme telle, ou bien elle doit être négociée ouvertement entre les interactants à partir d'un accord sur les « pertinences de motivations ». La réalisation d'un but de A (la solution d'un problème dans le monde social) passe par l'utilisation de B dans un rôle que celui-ci accepte ou refuse selon sa compatibilité avec ses propres buts à lui B (pour ne parler ici que de la relation but-moyens sans tenir compte des facteurs individuels qui prennent des formes différentes selon le degré d'anonymat de la relation).

Par exemple, dans la conversation téléphonique suivante, l'appelante Ulla demande à l'un de ses amis des conseils sur la façon de remplir des formulaires pour obtenir une subvention. L'ouverture est la suivante :

IdS Mannheim i. tx. 1404. 11. zn *Dissertationskosten*

T1 R : meier'

T2 A : tach hans hier spricht ulla

T3 R : hallo ulla

T4 A : ich brauch mal wieder deinen weisen rat

T5 R : aha +ich werde+ ihn dir zuteil werden lassen wenn es geht

T6 A : +und zwar +

T7 A : und zwar ist folgendes

(trad. : T1 R : meier '

T2 A : salut hans ici c'est ulla

T3 R : hello ulla

T4 A : j'ai besoin encore une fois de tes sages conseils

T5 R : aha je t'en ferai bénéficier si cela se peut

T6 A : à savoir

T7 A : à savoir la chose suivante)

En T1, l'ami répond à la sonnerie du téléphone en donnant son nom, comme il est d'usage en Allemagne. L'intonation montante suffit à marquer la valeur de son énonciation : à la demande de coopération que constitue la sonnerie, il répond par une acceptation qui est en même temps, l'intonation montante est destinée à le montrer, une requête adressée à l'appelant de poursuivre et d'entrer dans le jeu des obligations réciproques de la communication et notamment dans le jeu de la prise de parole. Mais les conditions préliminaires ne sont pas encore toutes réunies. C'est pourquoi, en T2 et T3 ont lieu l'identification et la salutation réciproques. Puis, en T4, Ulla prépare l'introduction du thème principal (qui a lieu à partir de T7 après une tentative prématurée en T6) en proposant un rôle particulier à son ami : « j'ai besoin encore une fois de tes sages conseils ». En T5, celui-ci accepte ce rôle en utilisant une formule dont la solennité répond à la solennité légèrement ironique de l'énonciation d'Ulla : « aha, je t'en ferai bénéficier si cela se peut. » Une relation est ainsi constituée : une consultation avec partage complémentaire des rôles a été négociée, qui doit s'achever dans un conseil donné et reçu. Mais la relation n'est pas seulement instrumentale. Les interlocuteurs ont des relations antérieures amicales. L'emphase ironique de T4 et de T5 montre que ni l'un ni l'autre n'entend s'enfermer dans son rôle fonctionnel temporaire comme ce pourrait être le cas dans une consultation juridique administrative. La consultation s'inscrit dans une relation personnelle permanente.

Il y a lieu de ne parler qu'avec circonspection d'un but commun de l'interaction. Il s'agit plutôt d'un accord entre les partenaires sur les buts individuels que chacun poursuit et sur le degré de compatibilité entre ces buts. Il n'y a aucune raison de considérer l'interaction comme une harmonie préétablie, c'est plutôt un compromis, c'est-à-dire souvent plus ou moins un conflit. Le terme de « coopération » peut à cet égard laisser place à une ambiguïté (on le voit

bien à certaines critiques adressées à un prétendu angélisme de Grice et de son « principe de coopération ») si on insiste un peu trop sur les connotations, possibles dans l'usage courant, de « disposition permanente de bonne volonté », de « croyance implicite à une base harmonieuse » pour les interactions. Une action coopérative ne présuppose pas l'**identité**, mais l'**interdépendance des buts** (dont l'identité n'est qu'un cas particulier). Chacun a son but ; mais chacun ne peut atteindre son but que si l'autre atteint le sien ; et chacun décide de faire en sorte que l'autre atteigne son but, parce que c'est pour lui le moyen le plus rationnel, le plus approprié, le plus économique, d'atteindre le sien. Ainsi dans une consultation juridique, le conseiller, s'il est professionnel, vise à donner satisfaction à la personne qui le consulte, car l'exercice futur de son métier dépend, au moins en partie, de sa réputation, tandis que le client cherche à résoudre un problème personnel pour lequel il a besoin d'utiliser la compétence d'un professionnel. On peut dire que « donner un conseil au demandeur » est l'action-but visée par le conseiller, tandis que « recevoir un conseil du conseiller » est l'action-but visée par le demandeur. Chacun a bien son propre but, mais il ne peut l'atteindre que si l'action du partenaire avec lequel il est entré dans une relation de « consultation » atteint aussi le sien. Ce qui est instauré par la constitution de la réciprocité à l'ouverture d'une interaction, c'est une relation sociale et c'est cette relation qui reçoit un nom tel que « consultation » ou « conciliation », etc., ce qui n'entraîne pas nécessairement l'existence d'un but commun. Ainsi en est-il du maître et de l'élève, dont on ne peut évidemment pas dire qu'ils ont le même but, puisque l'un doit enseigner et l'autre apprendre, mais qui sont réunis dans la relation didactique.

Keller 1987 distingue deux types de « situation coopérative ». Il peut y avoir « interdépendance radicale des buts » : lorsque l'un des interactants ne peut atteindre son but que si l'autre atteint le sien et vice versa. Il peut y avoir « interdépendance relative des buts » : lorsque l'un des interactants ne peut atteindre son but qu'à un coût plus élevé lorsque l'autre n'atteint pas le sien et vice versa. Dans le cas de la discussion d'un problème entre A et B dans l'intention commune de le résoudre, il y a un but identique et il y a interdépendance relative. Lorsque A et B se querellent et que chacun veut avoir raison, on est dans une situation de compétition, c'est-à-dire que les actions de l'un et de l'autre se réfèrent les unes aux autres, mais que le gain de l'un est inverse au gain de l'autre. Il n'y a pas ici de but commun, mais les buts de chacun se correspondent de telle sorte qu'ils doivent se référer l'un à l'autre et à l'objet commun du litige. C'est dans cette référence que réside la coopération. Chacun espère par l'interaction obtenir une chance d'avoir

raison et il ne peut l'obtenir que dans l'interaction. Se retirer de la coopération entraîne de renoncer à son but. En outre, pour chacun, avoir raison n'est possible que s'il y a une coordination dans l'emploi de la langue. De même, lorsque A et B s'injurient, recevoir et renvoyer des injures est aussi un cas de coopération. Le gain est de pouvoir faire mal à quelqu'un qui vous fait mal. Le désir d'obtenir ce gain rend la coopération nécessaire et elle s'opère par la coordination dans l'emploi de la langue.

L'accord des partenaires de l'interaction sur les buts se traduit donc par une répartition de leurs activités en rôles sociaux complémentaires, c'est-à-dire en des ensembles réciproquement connus d'attentes de comportements typiques qui constituent les moyens (aux niveaux stratégiques les plus élevés) de réalisation des buts des interactions. Ces schémas généraux d'activités laissent place à des variantes et à des choix plus nombreux qu'au niveau de l'organisation locale. Les séquences peuvent être plus larges et plus imprévisibles. Elles sont exécutées plus délibérément et doivent donc être abondamment commentées et négociées dans le cours de l'interaction (cf. Kallmeyer 1983 et 1987).

Un texte de l'écrivain Peter Handke (cité par Hannapel / Melenk 1979) permet d'éclairer un aspect de la notion de « rôle » :

« Sobald ich auf die Strasse trete -tritt ein Fussgänger auf die Strasse.

Sobald ich in die Strassenbahn einsteige -steigt ein Fahrgäst in die Strassenbahn.

Sobald ich den Einkaufswagen durch den Selbstbedienungsladen schiebe -schiebt ein Kunde den Einkaufswagen durch den Selbstbedienungsladen. »

(*Die Innenwelt der Aussenwelt der Innenwelt. « Veränderungen im Lauf des Tages » p.49*)

(Traduction : « Dès que je mets le pied dans la rue, un piéton met le pied dans la rue. Dès que je monte dans le tram, un voyageur monte dans le tram. Dès que je pousse le caddy dans le magasin self service, un client pousse le caddy dans le magasin self service »).

Ce texte rend sensible les métamorphoses de l'individu Je en un exemplaire de la classe des piétons, puis des usagers du tramway, puis des clients d'un magasin self-service, etc., qui devient pour les autres et pour lui-même un objet par la relation même dans laquelle il entre avec le monde qui l'entoure. C'est le processus déjà décrit par G. H. Mead qui aboutit au clivage entre I et Me en passant par des typifications qui appartiennent au savoir quotidien réciproque des membres du groupe social. L'individu prend vis-à-vis de lui-même une distance grâce à la réciprocité des perspectives

qui lui permet de se mettre à la place de l'autre et de se percevoir à partir de son point de vue. Par cette métamorphose, l'individu sait comment il doit se comporter de manière appropriée (rationnelle) avec ses partenaires et ses partenaires comment ils doivent se comporter avec lui. Le client sait comment il doit procéder avec le caddy. La caissière sait comment elle doit se comporter vis-à-vis du client avec son caddy. La typification est rattachée à la situation pour constituer un « schéma d'activités » (Bartlett 1932) ; d'autres disent un « frame » (Minsky 1975) ou un « scénario » ou un « script » et ce schéma d'activités comporte un ensemble de règles de comportement, c'est-à-dire la possibilité de viser certains buts que les partenaires de la situation reconnaissent, tandis que d'autres buts sont exclus. Les rôles sociaux sont des faisceaux d'attentes normatives adressées à des individus occupant des positions dans des situations d'interaction. Et pour la maîtrise d'une situation, les partenaires se partagent des rôles complémentaires. Cette complémentarité réalise de manière stéréotypée et sociale la réciprocité des motivations. Chaque rôle comporte des **obligations** vis-à-vis du rôle complémentaire : ce sont les attentes de comportement qui définissent le rôle ; il comporte aussi des **droits** : ce sont les attentes de comportement qui définissent le rôle complémentaire.

Mais on ne doit pas prendre cela de manière trop rigide. Le clivage social entre *I* et *Me* ne peut pas aboutir à l'élimination de *I*, même dans la sphère de l'interaction. Sur ce point, la conception fonctionnaliste du rôle (T. Parsons) s'oppose à la conception interactionniste. Dans la tradition interactionniste, les normes des rôles laissent place à une interprétation subjective par les partenaires. Certains rôles laissent une marge d'interprétation très grande concernant les attentes. Et pour certains, il est même difficile de dire ce qui est réglé et de quelle manière, bien que l'existence de règles ne fasse pas de doute pour les interactants. Les partenaires ne peuvent espérer en général parvenir à autre chose qu'un accord provisoire et incertain sur l'interprétation de leurs rôles réciproques. Et ce ne serait d'ailleurs pas nécessaire. Tous les rôles sont plus ou moins investis par les individus qui les occupent et qui manifestent souvent des dispositions et des besoins individuels divergents de la norme du rôle. Et de toute façon, on attend toujours plus ou moins que le rôle soit rempli de manière non anonyme, non impersonnelle. Moins la rencontre est anonyme et éphémère, plus on attend que l'individualité des partenaires se manifeste. Dans chaque rôle, on attend de celui qui le joue des performances individuelles. Pour jouer un rôle, chacun doit réprimer ses besoins jusqu'à un certain point, mais il dispose aussi d'un certain espace et de la possibilité de prendre certaine distance. On retrouve ici le double caractère, schématique (selon les rôles) et

Chapitre 5

Les actions de communication

5.1. Langue et langage.

Dans l'ensemble des interactions, quelle est la spécificité de la communication ? La communication est une forme particulière d'interaction dans laquelle les moyens utilisés pour provoquer la réaction du partenaire sont des significations constituées au moyen de codes dont le principal est la langue, qui est placée au centre du dispositif de la communication. Attribuer une telle place à la langue revient aussi à dire que la langue n'agit pas séparément des autres codes véhiculés par le canal acoustique (prosodie) et par le canal visuel (regards, gestes, attitudes), en admettant qu'il s'agisse bien toujours de codes. De même, la communication ne fonctionne pas séparément des autres formes d'interaction.

Pour bien saisir le caractère propre de la communication et la fonction de la langue dans la communication, il est utile de distinguer entre **langue** et **langage**. Les langues sont, dit Lewis 1975,

« des objets qui attribuent des significations à certaines chaînes de types de sons ou de marques graphiques » (3).

La communication est le domaine du langage, c'est-à-dire

« un phénomène social qui fait partie de l'histoire des êtres humains, un domaine de l'activité humaine dans lequel des chaînes de sons sont émises et des chaînes de marques graphiques sont écrites, un domaine dans lequel nous réagissons par des pensées et des actions aux sons ou aux marques graphiques produits par d'autres. » (1975 : 3)

Les actions produites en réaction incluent naturellement les actions verbales.

« Cette activité verbale est pour la plus grande part **rationnelle**. Quiconque produit certains sons ou certaines marques graphiques le fait pour une raison déterminée. Il sait qu'un autre qui entend les sons qu'il émet ou voit les marques qu'il trace, est en

mesure de construire une certaine croyance ou d'agir d'une certaine manière. Pour une raison quelconque, il veut provoquer justement cette croyance ou cette action. Ainsi ses croyances et ses désirs lui donnent une raison de produire les sons ou les marques en question, et il le fait. L'autre qui réagit aux sons ou aux marques d'une certaine manière le fait également pour une certaine raison. Il sait de quelle manière la production de sons ou de marques dépend de l'état mental de celui qui les produit. Quand il perçoit les sons ou les marques, il est donc en mesure de faire des inférences sur l'état mental du producteur. Probablement, il peut aussi faire des inférences sur les conditions qui ont provoqué cet état mental.

Non seulement l'un et l'autre ont des raisons pour penser et agir comme il le font ; ils savent certaines choses l'un sur l'autre, de sorte que chacun est en mesure de donner une réPLICATION DES RAISONS DE L'AUTRE. La réPLICATION DES RAISONS DE L'AUTRE représente pour chacun une partie des raisons qu'il a pour penser et agir comme il le fait ; et chacun est en mesure de répondre à son tour les réPLICATIONS DES PROPRÉS RAISONS PAR L'AUTRE. » (3-4)

Rationalité, réciprocité, coordination : on retrouve ici les concepts mis en place au chapitre 4 pour caractériser l'interaction.

Qu'apporte la langue ? La langue est le principal instrument social de typification du savoir et on sait que cette typification est nécessaire à la construction d'une réalité intersubjective. La langue véhicule les significations et permet d'élargir la portée des influences exercées dans les interactions au-delà des comportements immédiats, de faire porter les influences exercées sur les connaissances et les croyances des partenaires et d'exercer ainsi une influence durable en intégrant le passé et l'avenir et par là en créant la possibilité de la culture. Ce qui caractérise les langues, c'est qu'elles sont structurées sémantiquement et syntaxiquement et que les significations qu'elles produisent dépendent conventionnellement de ces structures. C'est grâce à cela que la langue peut être un formidable instrument d'économie des moyens dans la communication et par voie de conséquence un instrument d'élargissement et d'approfondissement de la portée de l'interaction. Ce qui caractérise le domaine de la communication, c'est que les réactions en présence desquelles on se trouve ne sont souvent pas manifestées par des gestes ou des routines extérieures dans lesquelles la phase opérationnelle de l'action constitue l'essentiel (comme dans le cas de « faire du café » ou « conduire sa voiture ») et constitue en tous cas un ensemble directement observable, mais ce sont des activités dans lesquelles l'**acquisition de convictions** (croyances, savoirs qui seront la source d'autres activités) peut prendre la part principale ou exclusive.

La dualité langage / langue n'est peut-être pas toujours reconnue dans toutes ses conséquences. On peut penser que c'est une certaine confusion qui se traduit dans l'ambiguïté du verbe « **comprendre** », selon qu'on le rapporte à la langue ou au langage, et dans les différentes façons de saisir ce qu'est le sens d'un énoncé. Pour les uns, « comprendre » désigne seulement l'identification des structures linguistiques. Il existe pour ceux-là une définition **linguistique** de la compréhension ; ce qui est visé par la compréhension, c'est le décodage de la signification du mot, de la phrase, du discours. La compréhension est la découverte de la signification en application de règles. Cette position paraît souvent aux linguistes une position « naturelle » et elle a longtemps borné l'horizon de la linguistique. Pour d'autres, la compréhension, c'est la reconnaissance de ce que le partenaire veut dire en faisant quelque chose, qu'il s'agisse de parler ou de quoi que ce soit d'autre. S'agissant de la communication verbale, l'analyse du processus de compréhension ne doit pas, pour ceux-ci, partir abstraitelement des signes linguistiques pour aller vers des significations, mais elle doit partir du récepteur qui, dans le cours d'une interaction, comprend ce que le locuteur veut faire croire. Pour eux, il y a une définition **intentionnelle** de la compréhension ; la reconnaissance de ce que le locuteur veut dire en situation passe sans doute fréquemment par la saisie des structures linguistiques, mais celle-ci n'est pas un préalable ; elle n'a que le statut d'un élément, même si c'est un élément particulièrement important, parmi d'autres éléments qui sont : le cadre physique, les savoirs des participants, leurs relations individuelles, leurs dispositions et leurs rôles sociaux. Tous ces éléments font l'objet d'un travail complexe d'interprétation sur la base d'inférences et on ne doit pas donner un primat de droit aux éléments verbaux de la communication.

Derrière ces deux interprétations se dissimulent deux conceptions qui s'opposent dans leur réponse à la question : la communication dépend-elle des structures linguistiques ou est-ce le contraire ? Et l'enjeu de ce débat est la possibilité ou l'impossibilité d'intégrer la théorie de la communication verbale dans une théorie générale de l'action. C'est pourquoi il importe d'aller au fond. La définition linguistique du sens et ses implications seront examinées à travers les positions de Searle 1969 et de Motsch / Pasch 1987 chez qui on trouve le dernier avatar en date de la théorie des actes de langage et sans doute le plus intéressant. La définition intentionnelle du sens sera d'abord examinée à travers la position de Grice qui commande toutes les autres.

5.2. L'analyse intentionnelle des actions de communication.

5.2.1. La signification des actions de communication selon Grice.

Partant de ce qui a été dit sur le but et le sens de l'action en général (cf. chap. 3.2.), il semble correct de dire que le sens d'une action de communication est identique à son but ou, pour être plus précis, au but que les interlocuteurs lui attribuent. On peut dire que le récepteur d'une énonciation comme « pouvez-vous ouvrir la fenêtre ? » l'a comprise s'il se lève et l'ouvre pour répondre au but qu'il attribue au locuteur. Ou encore, s'il répond « je ne préfère pas, car il y aura un courant d'air ». Le mécanisme paraît être le suivant. Le locuteur fait reconnaître par le récepteur une intention qu'il a, à savoir que le récepteur ouvre la fenêtre. Le récepteur doit identifier quelle est cette intention du locuteur afin de réagir. Il ne s'intéresse au sens de la phrase énoncée que dans la mesure où elle est le véhicule de cette intention. Si des bruits extérieurs l'empêchent d'entendre, mais que la situation et la mimique du locuteur sont suffisamment claires, il pourra fort bien comprendre ce que le locuteur veut lui faire faire. La communication fonctionne non quand le récepteur a reconnu la signification des structures linguistiques, mais quand il fait, à partir de ces structures et à partir du contexte de l'énonciation, des inférences qui lui permettent d'identifier quelle est l'intention du locuteur en ce moment. Et il manifeste sa compréhension par une réaction comportementale, verbale ou simplement cognitive.

Cette analyse est celle du sens commun. Elle est aussi celle de nombreux psychologues et sociologues. Elle est aussi au fondement de celle que Grice propose pour ce qu'il appelle la « signification en situation » d'une énonciation. Que faut-il entendre par « signification en situation » ? Dans « *Meaning* » (1957), puis dans « *Utterer's Meaning, Sentence-Meaning, and Word-Meaning* » (1968), après avoir défini ce qu'il appelle la « signification non-naturelle » (*meaning_{nn}*)¹ qui apparaît dans les actions de communication intentionnelles, Grice opère une distinction entre, d'une part, ce qu'il appelle la « signification pour le locuteur » ou « signification en situation » et, d'autre part, la « signification conventionnelle » ou « signification indépendante du temps ». Le premier concept (celui de signification en situation) est jugé par Grice fon-

damental ; par conséquent, le second (le concept de signification conventionnelle), puisqu'il n'est pas fondamental, doit bien être dérivé. Je reviendrai sur ce point. Bennett 1973 distingue les deux concepts de la manière suivante :

« Que voulait dire le roi (d'Angleterre) Charles en telle occasion célèbre en disant 'Remember!' ? Que signifie 'Remember!' en anglais ? Avec la première question, il en va de ce que nous désignons comme la **signification en situation** ; avec l'autre question, il en va de la **signification conventionnelle**. La relation entre les deux concepts est problématique. » (Bennett 1973 : 141)²

On examinera en 5.2.3. ce caractère problématique. Précisons d'abord autant que possible comment Grice analyse ce concept de la « signification en situation », qui est bien celui qui nous intéresse ici, car il désigne la signification de l'action concrète. Grice 1957 donne la définition suivante :

« L'énoncé 'L voulait dire nn (*meant_{nn}*) quelque chose avec x' est approximativement équivalent à cet autre énoncé : 'L visait à obtenir que l'énonciation de x produise un effet sur un récepteur R grâce à la reconnaissance de cette intention'. A cela nous pouvons ajouter : demander ce que L voulait dire, c'est demander qu'on définisse l'**effet visé** (même s'il peut naturellement ne pas être toujours possible de trouver une réponse directe contenant une proposition introduite par 'que', par ex. 'une conviction que...') » (1957 : 385 ; mis en par moi) L'effet visé est, dit Grice, une croyance ou une volonté évoquée en R. C'est-à-dire que, par une action de communication, le locuteur vise à obtenir que le récepteur croie ou fasse (ou dise) quelque chose en lui faisant reconnaître qu'il essaie de provoquer cette croyance, cette parole ou cette action par le moyen de l'énonciation x. C'est-à-dire encore que le sens de l'énonciation réside dans l'intention d'obtenir une réaction cognitive du récepteur qui peut avoir éventuellement des suites comportementales.

2. Grice 1968 établit encore des distinctions entre plusieurs « **significations indépendantes du temps** » (= significations conventionnelles, du type « x signifie '...' ») : les « **significations idiolectales indépendantes du temps** » (par exemple « Pour L (dans l'idolecte de L), x signifie '...' ») et les « **significations linguistiques indépendantes du temps** » (par exemple « Dans la langue Ln, x signifie '...' »). D'autre part, comme un type d'énoncé peut avoir plus d'une signification conventionnelle, il faut tenir compte de ce que Grice appelle la « **signification indépendante du temps appliquée** » (par exemple « x (type d'énoncé) signifie ici '...' »). Grice attire l'attention sur la nécessité de respecter la distinction entre la « **signification indépendante du temps appliquée de x** (type d'énoncé) dans une occurrence X » et la « **signification en situation de l'énonciation de x par L** » : par exemple dans le cas de l'ironie et plus généralement dans le cas d'implications non-conventionnelles.

1. On reprendra dans la suite du texte le signe *nn* en indice chaque fois que l'on renverra au concept de signification *non-naturelle* de Grice.

C'est cela que Lewis 1975 appelle « le mécanisme gricéen » :

« X a l'intention de provoquer une réaction de Y en faisant reconnaître à Y que X a l'intention de provoquer cette réaction ; Y reconnaît l'intention de X et a de ce fait une raison de réagir comme X avait l'intention qu'il le fasse. » (1975 : 4).

Ce mécanisme gricéen général de reconnaissance de l'intention primaire du locuteur peut être spécifié pour les affirmations ou les injonctions. En ce qui concerne les affirmations, l'effet visé par L est de faire croire ; en ce qui concerne les injonctions, de faire faire. On peut dire encore, avec Bennett 1976, que

« dans les affirmations et les injonctions, L essaie

1) de réaliser un but

2) en appliquant un levier épistémique à R (faire reconnaître son intention) ;

mais, dans les affirmations, le but lui-même est aussi épistémique et dans les injonctions, il est plutôt physique ou pratique. Ainsi, dans une injonction, le levier (épistémique) doit être distinct de la fin (non épistémique), tandis que, dans une affirmation, il n'est pas exclu que le levier (épistémique) soit aussi le but (épistémique) visé. Bien entendu, dans chaque cas, il y a un levier pour le levier : la croyance 2) est produite en donnant à R une évidence pour cela. » (174)

Au début du chapitre 4, j'ai reformulé la prémissse cognitive du syllogisme pratique de la manière suivante (cf. 4.1.) :

Je crois que mon action q provoquera une action r de mon partenaire et que cette action r produira ou causera le but p que je souhaite.

La distinction entre affirmation et injonction est dans cette perspective la suivante : dans l'injonction, q et r sont des actions distinctes, la première verbale, la seconde physique ; dans l'affirmation, q et r sont une énonciation et une interprétation de cette énonciation de contenu analogue.

Strawson 1964 a donné de la définition par Grice 1957 de l'action concrète de communication en situation une reformulation qui a eu une grande influence ; il paraît donc utile de la commenter. Strawson croit pouvoir distinguer trois « types d'intention » :

« L veut dire quelque chose d'une façon non-naturelle par une énonciation x, lorsque

a) L a l'intention (i1) de provoquer par l'énonciation x une certaine réponse r chez un auditeur A,

b) l'intention (i2) que A reconnaîsse l'intention de L (i1),

c) l'intention (i3) que cette reconnaissance de la part de A de l'intention de L (i1) fonctionne comme la raison ou une partie des raisons qu'a A pour répondre r.

Le mot de « réponse », quoique plus convenable à plusieurs égards que celui que propose Grice, « effet », n'est pas idéal. Il est destiné à désigner des états -des attitudes- intellectuels et affectifs aussi bien que des actions. » (1964 (1977 : 180) ; j'ai ajouté au texte de Strawson les subdivisions (a), (b), (c) pour la commodité de mon commentaire).

Cette reformulation de Strawson n'est pas sans susciter quelques interrogations concernant la distinction faite entre trois intentions. Lorsqu'il reprend le problème en 1968, Grice reformule sa propre définition d'une manière qui, me semble-t-il, ne coïncide pas avec la reformulation de Strawson :

« Dans mon travail de 1957, écrit Grice, j'avais proposé pour le schéma 'L voulait dire (non naturellement) quelque chose en énonçant x' un définition composé de trois propositions (clauses) qu'on peut reformuler en résumé de la manière suivante : il existe un récepteur R tel que L avait l'intention par son énonciation de provoquer chez R un effet (réaction) r grâce à la reconnaissance par R de cette intention. Comme je voudrais continuer à utiliser l'idée centrale de cette définition, j'introduirai une abréviation. Pour 'L a l'intention de provoquer chez R la réaction r grâce à la reconnaissance par R de cette intention', j'écrirai désormais brièvement : 'L a la M-intention de provoquer la réaction r chez R'. (M doit rappeler 'mean' (vouloir dire)) » (1968 : 6 ; mis en relief par moi)

Grice ne fait apparaître qu'une seule intention, dite « M-intention », et une M-intention, c'est une intention qui est réalisée par la reconnaissance de cette intention. Il me paraît légitime d'interpréter la définition de Grice de la manière suivante :

- L a l'intention de provoquer la réaction r chez R : c'est ce qu'on peut aussi appeler son **but** ;
- il veut réaliser ce but par l'énonciation x, qui réalise l'intention en la faisant reconnaître par R : c'est sa **stratégie**.

Ces deux éléments permettent de concevoir l'énonciation ainsi définie par Grice comme une action telle que nous l'avons définie. Ces éléments correspondent en gros aux points (a) et (b) de Strawson. Mais on ne peut alors mettre les intentions (i1) et (i2) sur le même plan : la seconde est subordonnée à la première.

Quant au point (c) de Strawson, selon lequel la reconnaissance par R de l'intention de L constitue une partie au moins de la motivation de R pour réagir par r, son statut ne paraît pas clair. En effet, de deux choses l'une : ou bien il désigne réellement une intention

de L, et, dans ce cas, cette intention (i3) n'est pas différente de l'intention (i1), car « provoquer une réaction r » (intention i1) équivaut à « faire naître une motivation pour réagir par r » (intention i3) ; ou bien il ne désigne pas vraiment une intention de L, mais, comme je le crois, une **attente** de celui-ci : l'attente de L que, en vertu du principe de réciprocité des motivations, R fasse entrer son action (à lui L) dans les motivations qui vont conduire R à réagir par r. Dans ce cas, le point (c) de Strawson concerne, **dans l'action de R**, la part de la prémissse cognitive qui s'engrène sur l'intention de L. Que se passe-t-il en effet du côté de R ? Reconnaissant dans l'énonciation x l'intention de L d'obtenir de lui R une réaction r, R sait qu'il doit faire r s'il veut satisfaire L. Si R a effectivement cette intention, s'il veut coopérer avec L, alors il en a le moyen : il peut agir à partir de cette prémissse cognitive que lui a fourni L en lui faisant connaître qu'il attend r. La réaction r de R comporte un but choisi : coopérer avec L, et une stratégie : accomplir r selon l'attente de L, c'est-à-dire qu'elle est une action véritable. Le point (c) de Strawson n'appartient à l'action de L que comme élément de savoir commun à L et à R qui va permettre à l'action de R de s'engranger sur l'intention de L comme la réaction souhaitée. C'est le lieu même de constitution de l'interaction par « réciprocité des motivations » (cf. supra, chap. 4.4.). Rappelons qu'il est en effet nécessaire, pour analyser correctement une action de communication, de tenir compte du fait qu'elle est une action sociale qui inclut l'action d'un co-acteur. Les points (a) et (c) de Strawson sont le lieu de l'articulation des motivations de l'acteur et du co-acteur sur laquelle se fonde l'interaction. Les points (a) et (c) peuvent être interprétés comme instaurant entre l'énonciation x de L (l'acteur) et la réaction r de R (le co-acteur) une relation de « dépendance conditionnelle » qui ne peut fonctionner que si elle est fondée dans un savoir réciproque de L et de R. Mais il n'y a entre (a) et (c) aucune relation nécessaire. Il y a au contraire entre les deux une plage où des bifurcations sont possibles : au minimum le choix entre croire ou faire et ne pas croire ou ne pas faire.

Une autre chose doit être soulignée. Il y a, comme je l'ai déjà dit, entre (a) et (b) la relation de but à stratégie : la stratégie (b) peut être réalisée, c'est-à-dire l'intention de L reconnue, sans que le but (a) le soit, car la réaction r réside dans une action de R qui ne dépend que partiellement de L. Cette distinction nécessaire repose sur la distinction entre ce qui est du ressort de L (faire reconnaître son intention) et ce qui est du ressort de R (réagir à cette intention en accomplissant r). Mais cette distinction (que rappelle la distinction entre « force illocutoire » et « effet perlocutoire »), qui est nécessaire pour que la réaction de R garde son caractère d'action véritable, n'entraîne pas que la reconnaissance de l'intention soit

réductible à la compréhension de la phrase, comme le prétend Searle, c'est-à-dire au seul décodage linguistique.

Ainsi, admettons que L énonce les sons qui correspondent à la phrase « Il y a la fièvre jaune à bord ». Partant du décodage linguistique qui lui permet de savoir ce que L a dit, R infère du fait que L est le capitaine du bateau

- 1) qu'il n'a pas fait de tentative consciente pour le duper et qu'il ne s'agit pas d'une plaisanterie ;
- 2) que L a fait cette énonciation dans le but de lui donner à lui R, qui appartient aux autorités portuaires, des raisons de croire qu'il y a la fièvre jaune à bord.

R inférera donc que L croit qu'il y a la fièvre jaune à bord. De nouveau, si R estime qu'on peut se fier aux croyances de L pour un certain nombre d'affaires comme celle-ci, il inférera qu'il y a effectivement la fièvre jaune à bord. Arrivé à ce point, il y a lieu de penser que R accomplira une action adéquate à la situation. Et tout cela est encore plus compliqué pour L lui-même, dont le plan consiste, comme nous pouvons le supposer, à faire parcourir ce processus inférentiel par R avec pour résultat l'accomplissement d'une action adéquate (d'après Armstrong 1971 : 433). La **croyance de R dans la fiabilité du savoir de L et dans le sérieux et la sincérité de ses intentions** sont donc indispensables pour que la communication réussisse, c'est-à-dire pour que R, ayant reconnu l'intention de L de le convaincre qu'il y a la fièvre jaune à bord, accepte de le croire et d'en tirer éventuellement les conséquences pratiques.

Plus même, la relation vraie entre l'énonciation (le signe) et le fait référentiel qu'il y a la fièvre jaune à bord, la **vérité** se résout en la **véracité de L et la confiance que lui accorde R**.

« L'énonciation, dans un contexte normal, de « Il y a un serpent derrière vous » est un signe de première classe que L souhaite que R croie que L croit qu'il y a un serpent derrière R, un plutôt bon signe que L croit qu'il y a un serpent derrière R et un honnêtement bon signe qu'il y a un serpent derrière R. C'est seulement le 3^e de ces trois états de choses signifiés qui est un événement public et il n'est pas douteux qu'une communication réussie dépend d'une corrélation honnêtement bonne entre le signe et cet événement public. Donc, une quantité raisonnable (a) de sincérité, (b) de fiabilité est requise pour l'usage réel du langage. (a) et (b) établissent alors de bonnes corrélations entre le premier état de choses signifié et le second, et entre le second et le troisième et ainsi une bonne corrélation entre le signe et l'événement public. » (Armstrong, cité dans Bennett 1976 : 151)

Nous voilà revenus au voisinage de Carnéade (cf. supra 3.3.5.). On va voir que Lewis 1975 systématise cette analyse.

5.2.2. La convention de véracité et de confiance dans la langue Ln (Lewis 1975).

Rappelons brièvement que, selon la théorie de Lewis 1969, une convention est un savoir commun dans un groupe social, qui porte sur le fait qu'une certaine coordination X a été régulièrement réalisée dans un certain type de situations. Comme chaque membre du groupe (ou à peu près) sait que, dans de telles situations, on a réalisé X, que les autres le savent et qu'ils savent qu'il le sait, dans une nouvelle situation du même type, chacun peut attendre raisonnablement que les autres veuillent compter sur le comportement X pour résoudre économiquement et sûrement le problème de coordination. Le comportement X est un comportement sur lequel chacun peut compter, à moins qu'il y ait une concertation pour agir autrement. Il existe donc une préférence générale pour que tous se conforment à ce comportement, bien que d'autres soient concevables. On a donc une situation dans laquelle une régularité de comportement se maintient et se renforce parce qu'il y a un savoir commun que cette régularité existait auparavant et que cela donne une meilleure chance d'arriver à une coordination dans de nouvelles occurrences de la même situation.

Elargissant sa théorie antérieure au-delà des seules régularités de comportement, Lewis 1975 indique que les conventions

« sont des régularités dans nos actions ou dans nos actions et nos croyances qui sont certes arbitraires, mais qui se perpétuent cependant parce qu'elles servent un intérêt commun. » (1975 : 4)

Pour réaliser la communication (activité sociale rationnelle), on utilise les langues (systèmes sémantiques). « Utiliser une langue », c'est mettre la convention d'utilisation de tel système linguistique dans tel groupe social au service d'un intérêt commun du groupe. Quel est cet intérêt commun qui fonde la communication ? C'est l'intérêt de L d'amener R à la conviction que p et c'est l'intérêt de R, confronté à l'action de L, au moins de reconnaître l'intention de L pour pouvoir y engager sa propre action. La communication est un système d'influence réciproque.

« Dans le cas des conventions de langage, cet intérêt commun dérive de notre intérêt commun à tirer avantage de notre aptitude à contrôler dans une certaine mesure à l'aide de sons et de marques graphiques les croyances et les actions d'autres personnes et à conserver dans la suite cette aptitude. » (1975 : 7)

De quelle convention L et R ont-ils besoin pour servir cet intérêt commun ? D'une « convention de véracité et de confiance dans la langue Ln », dit Lewis.

« Je propose, dit il, que la convention qui fait qu'une population P utilise une langue Ln est une convention de véracité et de confiance en Ln. Etre véridique en Ln signifie ne jamais chercher à énoncer des phrases de Ln qui ne soient pas vraies en Ln. Donc éviter d'énoncer des phrases de Ln à moins de croire qu'elles sont vraies en Ln. Avoir confiance en Ln, c'est constituer ses croyances d'une certaine manière : en attribuant aux autres la véracité en Ln et, ainsi, tendre à répondre à l'énonciation d'une phrase de Ln par d'autres en croyant que la phrase énoncée est vraie en Ln. » (1975 : 7)

Avant d'examiner un certain nombre des objections qui viennent naturellement, il est utile de préciser comment les conditions qui définissent la convention en général et qu'on a vues au paragraphe précédent s'appliquent à la convention de véracité et de confiance en Ln. Ces conditions deviennent :

- Les membres du groupe social P énoncent vis-à-vis d'autres membres de P sous forme orale ou écrite des phrases de Ln. Le locuteur énonce habituellement une des phrases dont il croit qu'elles sont vraies en Ln ; et le récepteur réagit à cela en partageant pour finir cette croyance du locuteur et en modifiant en conséquence ses autres hypothèses.
- Les membres de P agissent ainsi parce qu'ils croient que cette régularité de véracité et de confiance en Ln existe effectivement entre eux sur la base de leur expérience antérieure.
- La croyance que les autres respectent cette convention donne habituellement à chacun une bonne raison de se comporter en conformité avec elle. Dans le rôle du locuteur, chacun attend que son interlocuteur soit confiant en Ln ; il a donc une raison d'attendre de pouvoir transmettre certaines hypothèses qu'il tient pour correctes par le seul fait d'énoncer certaines phrases qui, selon ses hypothèses, sont vraies en Ln (par le fait qu'il a, d'une certaine manière, lui-même confiance en Ln). Si un locuteur veut transmettre certaines hypothèses, il a d'ordinaire de bonnes raisons pour cela. Ses hypothèses et ses désirs sont donc une raison pratique d'être véridique en Ln. Entre le locuteur véridique et le récepteur confiant existe une coordination. Chacun respecte la régularité existante de véracité et de confiance en Ln parce qu'il attend aussi de l'autre une conformité correspondante.
- Il existe dans le groupe social P une préférence générale pour une conformité générale à la régularité de véracité et de confiance en Ln. Cette préférence générale est maintenue par un intérêt commun à la communication.

– Il y a des alternatives à la régularité de véracité et de confiance en Ln : en Ln' par exemple.

– Enfin, tous ces faits appartiennent au savoir réciproque dans P. Ils sont connus de chacun et chacun sait qu'ils sont connus de chacun. Ou, du moins, personne ne croit qu'un autre les met en doute, personne ne croit qu'un autre croit qu'un autre les met en doute (cf. Lewis 1975 : 8-9).

Lewis répond ensuite à un grand nombre d'objections possibles contre son hypothèse d'une convention de véracité et de confiance en Ln. Je n'en retiendrai que quelques-unes :

– A l'objection que le mensonge est toujours possible, il est aisément de répondre que le mensonge ne peut en fait fonctionner que sur la base d'une convention de véracité et de confiance à laquelle il contrevient.

– Quant aux problèmes des figures rhétoriques du discours (ironie, métaphore, hyperbole, etc.), Lewis les traite en proposant de distinguer une langue littérale que ne parlent pas ces locuteurs, mais qui est reliée à Ln par des déviations systématiques. Cette distinction entre une langue littérale et une langue non littérale paraît tout à fait compatible avec le traitement des implicatures conversationnelles dans Grice 1975.

– Dans le cas de la fiction : histoires drôles, contes, romans, qu'on se raconte « dans le cadre d'un rituel social », cette utilisation non-sérieuse de la langue peut être traitée comme son utilisation non-littérale. Des phrases qui ne seraient pas vraies dans une langue désignée comme « approximativement-Ln », deviendraient par l'ajout d'indices et de traits contextuels vraies en Ln. Ou bien encore, on peut admettre qu'il existe des situations de communication sérieuses auxquelles s'applique la convention de véracité et de confiance en Ln. Dans ces situations de sérieux, la vérité des énoncés est l'enjeu décisif de la communication. S'il existe une telle convention, peu importe ce qui se passe dans d'autres situations : les acteurs y emploient Ln.

– D'une manière générale, Lewis réfute l'objection selon laquelle supposer une convention de véracité et de confiance serait la manifestation d'un angélisme naïf qui n'a rien à voir avec la réalité sociale.

« Une convention de véracité et de confiance en Ln, dit-il, est maintenue par un conglomérat d'intérêts égoïstes, d'intérêts altruistes et d'intérêts dérivés d'obligations. Ordinairement tous ces intérêts sont pleinement actifs ; peut-être n'importe lequel serait-il suffisant pour maintenir la convention. Mais il peut arriver que la véracité en Ln ne satisfasse que les intérêts dérivés d'une obligation et contrarie nos intérêts égoïstes, voire même nos intérêts altruistes. Dans un tel cas, seule une personne agis-

sant moralement aura intérêt à rester véridique en Ln. Mais j'ose dire que de tels cas ne sont pas aussi fréquents que des moralistes se l'imaginent peut-être. Même dans une population de chenapans, une convention de véracité et de confiance en Ln peut se maintenir -mis à part quelques faux-pas- sur la seule base des intérêts égoïstes.

Une convention continue d'exister parce que chacun a une raison de s'y tenir si d'autres le font aussi. (...) Un contrat social (démystologisé) peut aussi être décrit comme une régularité qui est maintenue parce qu'on préfère généralement une conformité générale (...) à un certain état de non-conformité générale dénommée état de nature » (1975 : 30-31).

On voit que la convention de véracité et de confiance dans la langue Ln reçoit la fonction d'un principe régulateur de l'emploi de la langue pour assurer la coordination dans la communication verbale, c'est-à-dire la fonction de gérer la réalisation du principe de coopération. Or, on voit aussi que, par son contenu, cette convention correspond à la maxime conversationnelle de la qualité (et même plus précisément à la première sous-maxime : « ne dis rien que tu tiennes pour faux ») à laquelle se trouve ainsi attribuée une place primordiale. Il est intéressant de constater que Grice se disait prêt lui aussi à accorder un statut de prééminence à cette première sous-maxime :

« l'importance de la première sous-maxime de la qualité est telle qu'on ne devrait pas l'inclure dans ce genre de construction (Grice désigne par là le système des quatre catégories (quantité, qualité, relation et modalité) entre lesquelles il répartit les maximes qui concrétisent le principe de coopération) ; certaines des autres maximes ne deviennent opératoires qu'à la condition expresse que cette première maxime de la qualité ait été respectée. » (1975 (1979 : 62))

Cela peut inciter à envisager certains remaniements. On peut en effet remarquer que les maximes de la quantité et de la pertinence (relation) paraissent bien proches l'une de l'autre. Grice notait d'ailleurs que la maxime de pertinence a le même résultat que la deuxième sous-maxime de la quantité. Les deux catégories peuvent être réunies sous la maxime plus générale : « ne parle pas pour ne rien dire ». Une telle maxime générale de pertinence n'est que la spécification pour les interactions verbales de l'exigence de rationalité de l'action en général : « ne fais rien sans raison ». Elle se confond donc avec le principe de coopération lui-même. C'est bien ainsi d'ailleurs que Leech 1983 semble l'interpréter :

« Un énoncé E, dit-il, est pertinent dans une situation de discours dans la mesure où E peut être interprété comme une

contribution au(x) but(s) conversationnel(s) de L ou de R. » (1983 : 99)

Quant à la catégorie de la modalité : « sois clair », elle a trait à l'expression verbale au plan rhétorique et désigne, comme dans la rhétorique classique, la *perspicuitas* des anciens auteurs comme la qualité fondamentale de l'art de convaincre intellectuellement. En tant que telle, elle présuppose la convention de véracité et de confiance (ou la maxime de la qualité : « que ta contribution soit vérifiable ») comme condition de possibilité.

Qu'il me soit permis de faire ici une brève digression concernant l'existence éventuelle d'autres maximes. Comme on sait, Grice envisageait aussi l'existence d'autres maximes, notamment sociales ou morales qui peuvent également donner lieu à des implications non conventionnelles. Une telle hypothèse peut être mise en relation avec le fait que la communication comporte toujours, comme on l'a déjà indiqué, à la fois un aspect rationnel (ou instrumental), géré par les maximes commentées ci-dessus, et un aspect cérémoniel (ou rituel) qu'on peut concevoir comme géré par les maximes sociales dont l'existence est supposée par Grice. Ces maximes pourraient être quelque chose comme : « sois respectueux envers ton partenaire » et « exige de ton partenaire qu'il soit respectueux envers toi », qui correspondent à la face négative ; « sois intéressé par ton partenaire » et « demande à ton partenaire de s'intéresser à toi », qui correspondent à la face positive. Cet aspect a été développé par Brown / Levinson 1978 dans l'esprit de Goffman, dont leur modèle s'inspire directement. Entre les deux aspects de la communication, le rationnel et le rituel, la relation est supposée par eux conflictuelle, la violation des maximes conversationnelles s'expliquant par le désir de respecter la face, positive ou négative, de l'autre, ce qui donne lieu au développement de toutes sortes de stratégies de politesse que Brown / Levinson classent et analysent.

« La politesse, disent-ils, est une source majeure de déviation de l'efficience rationnelle et elle est communiquée précisément par cette déviation. » (1978 : 100)

La position de Leech 1983 sur ce point paraît bien différente. Leech postule l'existence d'un Principe de Politesse (PP) qui interagit avec le Principe de Coopération (CP) de Grice.

« La politesse, dit-il, est un important chaînon manquant entre le CP et le problème de la relation entre sens et force (c'est-à-dire pour rendre compte du phénomène des implications, P.B.). » (1983 : 104)

Selon Leech le PP a dans la communication un rôle régulateur supérieur au CP : si le CP a pour fonction la régulation de ce que

nous disons de manière à le faire contribuer à réaliser un but illocutionnaire ou discursif, le PP a pour fonction de maintenir l'équilibre social et les relations amicales qui rendent possible la coopération. La position que j'adopte ici consiste à dire que le CP est le principe régulateur ultime sur lequel repose la possibilité même de l'interaction. La convention de véracité et de confiance en Ln est le principe régulateur des stratégies verbales, tandis que les maximes de politesse régissent l'aspect cérémoniel et les modalités de réalisation de l'interaction.

Quant à l'existence de « maximes esthétiques », également évoquées par Grice, il n'est pas nécessaire d'en envisager l'éventualité. Car il existe un autre moyen, moins coûteux, pour rendre compte des phénomènes esthétiques. Il suffit d'admettre, comme le suggère Lewis 1975, qu'en marge des situations de communication sérieuses, orientées vers la pratique, où la vérité des énoncés est une condition nécessaire du succès de la communication, il existe des réalités secondes, des enclaves ludiques dégagées du « motif pragmatique ». C'est une application de l'hypothèse de Schütz sur les « **réalités multiples** » (cf. Schütz 1987 : 103-167) déjà évoquée au chapitre 1 et qui repose sur l'idée que la réalité est liée aux constructions que font les acteurs sociaux dans leurs interprétations des données objectives. On a, d'une part, la « réalité quotidienne souveraine », le monde du sérieux et du travail commandé par l'attitude que Schütz désigne comme « **l'attitude naturelle** », qui nous permet d'agir socialement parce que nous croyons que le monde est bien tel que le savoir partagé dans le groupe socio-culturel dans lequel nous vivons nous dit qu'il est. Dans le monde de cet ethnocentrisme naïf, on veut être efficace et cette efficacité est réglée par la convention de véracité et de confiance dans la langue Ln. Mais il existe en marge des réalités secondes, et notamment des enclaves ludiques, marquées comme telles, dont la réalité n'est pas tacitement admise et pratiquement vérifiée par l'attitude naturelle, mais où l'absence de doute qui caractérise l'attitude naturelle est suspendue au profit d'une attitude non pratique, contemplative, esthétique.

5.2.3. La relation entre signification en situation et signification conventionnelle.

La thèse intentionnelle s'accompagne chez Grice, comme on l'a vu, de l'idée d'une antériorité logique de la signification en situation (puisque celle-ci est jugée « fondamentale ») sur la signification conventionnelle du code linguistique. Cela revient à postuler une antériorité de la communication sur le code linguistique, du

langage sur la langue. Cette position de Grice, Bennett 1973 l'a dénommée « nominalisme de la signification » et caractérisée à l'aide des deux thèses suivantes :

« 1) Le concept de signification conventionnelle peut être expliqué à l'aide du concept de signification en situation et cette succession dans l'explication ne peut être renversée de manière satisfaisante.

2) On peut parler de **signification** même si aucune signification conventionnelle n'est impliquée. Quiconque énonce quelque chose et attribue à son énonciation une certaine signification n'a besoin de suivre aucune convention pour des énonciations de cette sorte et il n'est pas nécessaire non plus qu'il exploite une convention, qu'il élargisse ou initie une convention ou qu'il cherche à être en accord avec une telle convention. » (1973 : 141)

Cette position n'a souvent pas été comprise. Elle est même parfois jugée contradictoire. La question est de savoir s'il est concevable qu'une signification dans une situation particulière ne dépende pas d'un type d'énonciation ayant une signification habituelle en vertu d'une règle. La question est de savoir si on ne doit pas nécessairement admettre que le système de la langue est premier.

Wright 1975 développe une argumentation qu'on peut regarder comme exemplaire de la position conventionaliste (au sens où celle-ci donne le primat à la signification conventionnelle). Il adresse à Grice deux critiques : la première est précisément que la signification intentionnelle ne peut se réaliser sans moyen conventionnel ; la seconde est que l'intention ne suffit pas pour qu'il y ait communication. Wright reprend notamment un exemple de Grice lui-même jetant 43 cents sur le comptoir du bureau de tabacs pour faire comprendre qu'il veut un paquet de sa marque préférée de cigarettes. Pour que Grice obtienne le paquet de cigarettes qu'il est venu acheter, il faut, dit Wright, que l'**« énonciation » soit conventionalisée** : il faut que le marchand sache ce que signifie **en l'énonciation « jeter 43 cents sur le comptoir »** ; il faut que le marchand se souvienne de cette énonciation **« jeter 43 cents »**, qu'il sache quelle est la marque préférée de son client, etc. En réalité, tout cela n'est pas nécessaire : après avoir pris en compte qu'ils sont l'un et l'autre dans des rôles sociaux stéréotypés (le marchand et le client) et dans un schéma d'action de transaction commerciale (qui consiste en une action de donner de l'argent de la part du client et, de la part du marchand, en une action de fournir une marchandise spécialisée d'une valeur équivalente) et que l'acte qui vient d'être accompli ne peut être compris que comme celui d'un client ouvrant une transaction, il suffit que le marchand sache que, seule cette marque de cigarettes coûte ce prix inhabituel et / ou que cette

marque est tellement à la mode que tout le monde la réclame, ou bien qu'il y a en ce moment une campagne publicitaire à la télévision en faveur de cette marque pour qu'il tire la conclusion qu'il est vraisemblable que c'est cela qui est désiré par ce client un peu laconique. Rien de conventionalisé dans cette énonciation qui a pourtant de bonnes chances d'aboutir au résultat visé grâce au travail inférentiel effectué par le récepteur sur l'ensemble de la situation. En effet, toutes les circonstances peuvent entrer en ligne de compte dans l'interprétation de l'intention de l'énonciateur et on peut dire, comme Wright, que l'intention seule ne suffit pas pour qu'il y ait communication : les phénomènes contextuels qui ont permis au marchand de tabac de comprendre l'intention de son interlocuteur étaient aussi nécessaires pour que le travail inférentiel aboutisse à une interprétation vraisemblablement juste. Mais cela ne contredit pas Grice qui parle bien de **signification en situation** et qui montre dans Grice 1975 comment est effectué le travail d'**« implicature »**.

Il est bien possible en définitive que la position de Grice ne paraisse paradoxale que par rapport à des habitudes de pensée ancrées dans la tradition de la linguistique structuraliste et selon lesquelles c'est le système de la langue qui rend possible la parole individuelle. Mais si on adopte cette position, on est confronté à la question théorique : sur quoi repose le système de la langue ? Et il faut résoudre ce problème empirique : comment les locuteurs individuels prennent-ils connaissance de ce système, sinon à partir des performances individuelles dans la communication ?

Grice 1968 reconstruit logiquement comment le concept de « signification conventionnelle » ou « signification indépendante du temps », « celui qui est impliqué quand on dit qu'une phrase ou un mot ou une tournure signifient ceci et cela », comment la signification linguistique ou grammaticale peut être dérivée de la signification qu'il juge « fondamentale », celle « qui est impliquée quand on dit de quelqu'un qu'en faisant ceci et cela il a voulu dire ceci et cela », c'est-à-dire la signification en situation. Au point de départ, on peut poser qu'un geste G signifie pour un individu (dans son idiolecte) : 'je connais le chemin'. Grice se propose de définir la signification indépendante du temps du geste G, c'est-à-dire d'expliquer la phrase : « Pour L (locuteur), G signifie 'je connais le chemin' ». Pour cela il commence par paraphraser

« Pour L (locuteur), G signifie 'je connais le chemin' » au moyen de :

« L a l'habitude d'énoncer G quand il veut dire que L connaît le chemin ou bien de manière plus claire : c'est l'habi-

tude de L d'énoncer G si et seulement si L fait une énonciation par laquelle L veut dire que L connaît le chemin. » (1968 : 8)

Que fait Grice dans cette paraphrase ?

- 1) il considère G dans le cadre d'une énonciation, c'est-à-dire d'une action ;
- 2) il met à la source de cette action l'intention de L de vouloir dire qu'il connaît le chemin ;
- 3) il fait de G la forme habituelle de manifestation de cette intention.

C'est-à-dire qu'il définit la signification indépendante du temps comme le résultat de l'habitualisation d'une signification en situation et qu'il fait dépendre la signification indépendante du temps de la signification en situation.

Mais, dit Grice, pour que ce locuteur puisse avoir l'intention impliquée par la réalisation de cette pratique, il faut qu'il puisse au moins admettre en énonçant G que cette intention a une certaine chance de se réaliser. Or une telle hypothèse n'est justifiée que si un récepteur R connaît cette habitude de L et suppose qu'elle est pertinente pour l'énonciation G faite par L pour lui. L doit donc s'attendre, lorsqu'il énonce G dans une situation déterminée, que R fasse la réflexion suivante : L énonce G maintenant dans l'intention que je pense qu'il croit connaître le chemin. Puisqu'il en est ainsi, j'admets qu'il croit connaître le chemin. On peut remarquer 1) que la « reconnaissance de l'intention de L par R » est le résultat d'une inférence ;

2) que l'inférence repose sur la confiance de R vis-à-vis de L en vertu d'une habitude partagée entre L et R : L sait que G signifie x ; R sait que G signifie x ; L sait que R sait que G signifie x ; R sait que L sait que G signifie x ; L sait que R sait que L sait que G signifie x ; R sait que L sait que R sait que G signifie x.

Grice propose alors :

« Nous pouvons donc poser la définition simplifiée suivante : pour L, G signifie 'je connais le chemin' : = L a l'habitude (c'est la pratique de L par rapport à l'emploi de G) d'énoncer G si et seulement s'il existe un R tel que L a l'intention (veut) que R pense que L croit que L connaît le chemin. » (1968 : 9)

Ainsi, au moins en ce qui concerne les individus, la définition de la signification habituelle (= indépendante du temps) est reconstruite par Grice à partir de la signification en situation.

Cependant, cette définition présente encore aux yeux de Grice deux insuffisances :

- il est possible que G ait encore une autre signification habituelle ;

– il est possible que L ait d'autres moyens pour faire connaître son intention ;

donc « si et seulement si » dans la définition est incorrect et, pour surmonter cette difficulté, Grice propose d'avoir recours à un concept « L a dans son répertoire un certain procédé ». On en arrive ainsi à l'explication suivante pour la signification indépendante du temps appliquée :

« L attend que la compréhension par R de son énonciation G se fonde sur le savoir de R que L a dans son répertoire un certain procédé qui est d'énoncer G quand L veut que son destinataire pense qu'il (L) croit connaître le chemin. » (1968 : 11)

L'habitude de L et de R est un savoir partagé concernant une régularité de comportement existant entre deux individus. Cette « signification établie » entre les deux individus L et R résulte de l'habitualisation d'une signification en situation. La signification est dite « conventionnelle » si cette habitude est étendue à tout un groupe social : dans ce cas, elle est une convention au sens de Lewis 1969 (cf. supra, chap. 4). On voit donc comment le sens des structures linguistiques peut être logiquement expliqué comme résultant d'un processus de conventionalisation et d'instrumentalisation qui facilite considérablement la compréhension. Même si on doit tenir pour important ce rôle d'instrument de la communication joué par les structures linguistiques, cela n'entraîne pas que le concept de signification en situation soit logiquement dérivé du concept de signification conventionnelle : c'est le contraire qui est vrai. Inverser cette relation conduit à des contradictions et à l'impossibilité d'insérer la théorie de l'acte de communication dans une théorie générale de l'action, comme j'essaierai de le montrer plus loin.

Certes, le processus d'habitualisation et de conventionalisation que Grice fait intervenir est une reconstruction théorique. Et il est bien entendu exact que la langue préexiste à son utilisation par les locuteurs réels, ce qui peut inciter à croire qu'elle est bel et bien première dans la communication. Mais il n'en est rien. Les recherches empiriques récentes en psychologie et en linguistique développementale confirment au contraire que le besoin de communication et la communication dans les interactions mère-enfant précèdent dans le temps et rendent possible pour l'enfant l'acquisition des structures linguistiques et non l'inverse. L'acquisition du langage par chaque enfant est un processus complexe au cours duquel sont menés de front, dans les conditions d'une maturation psychologique, l'apprentissage de la communication (du langage, au sens de Lewis 1975), de la langue première et du monde. Et l'acquisition de la langue paraît bien se dérouler selon un processus d'habitualisation et de conventionalisation tel que celui supposé par Grice : l'acquisition consiste dans l'acceptation progressive par

une pratique de plus en plus complexe de règles de conduite linguistiques qui constituaient déjà par ailleurs un ensemble préexistant dont les interlocuteurs plus compétents se font les médiateurs auprès de l'enfant qui apprend la langue maternelle en même temps qu'il apprend des formes de communication plus élaborées et qu'il apprend à connaître le monde (Hörmann 1981 ; Bruner 1983 et 1985 ; Golinkoff 1983 ; Wertsch 1985 ; Jisa 1989). La coordination des attributions de sens entre les interlocuteurs est facilitée et renforcée par l'acceptation des règles conventionnelles, c'est-à-dire par leur pratique.

Avant de faire (en 5.3.) une critique interne de la position conventionaliste de Searle, puis (en 5.4.) celle de la tentative de synthèse entre les positions intentionaliste et conventionaliste faite par Motsch / Pasch 1987, je voudrais encore indiquer comment le travail de compréhension peut être analysé grâce au concept d'« inférence conversationnelle ».

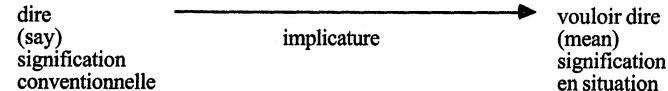
5.2.4. Les inférences conversationnelles.

La communication résulte d'un double travail d'inférence : celui que fait le récepteur et qui le conduit notamment à une interprétation de la relation entre la signification conventionnelle de l'énoncé et le contexte de son énonciation ; celui qu'a fait par anticipation le locuteur sur ce que pourrait être l'interprétation du récepteur. La théorie intentionnelle de la communication considère la **compréhension** comme le processus complexe au cours duquel le récepteur arrive à une interprétation qu'il suppose être celle que le locuteur visait pour cette énonciation dans ce contexte, au cours duquel le récepteur reconstruit ce qu'il pense être l'intention du locuteur.

De ce mécanisme d'interprétation, Grice 1975 donne un modèle dans ce qu'il a appelé « **implicature** ». A la distinction entre signification conventionnelle et signification en situation correspond, dans Grice 1975, une distinction entre « dire en un sens favorisé de dire » et « vouloir dire » / « montrer » / « indiquer » / « donner à comprendre » que Grice propose de subsumer par « *implicate* » sur lequel il forge « *implicature* »³. Le mécanisme de l'implicature peut être regardé comme le mécanisme général de reconstruction

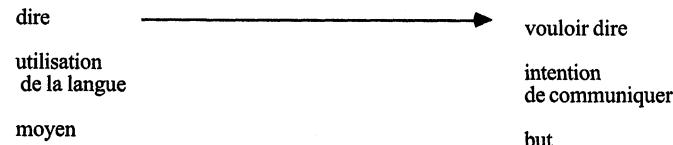
3. La traduction française (*Communications* 30, 1979) a adopté les termes d' « impliciter » et « implication » pour rendre les termes de Grice. Ce choix peut être source de malentendus. Car « impliciter » ne peut signifier que « rendre implicite », en quelque sorte « cacher », ce qui ne correspond pas à la pensée de Grice et ferme la compréhension de l'activité d'indifférence, essentielle dans l'implicature. Si Grice a choisi « implicate » et « implicature » au lieu de « imply » et « implication », c'est pour marquer la différence entre l'inférence conversationnelle et l'implication logique.

de la signification en situation au moyen de la signification conventionnelle ou littérale sur la base du principe de coopération et de ses maximes d'accompagnement.



L'implicature consiste à mettre en relation la signification sémantique de la phrase avec le contexte pour reconstruire l'intention de communiquer du locuteur, la signification en situation de l'énonciation.

Le fait de « dire », c'est-à-dire d'utiliser la langue, constitue le moyen dont L se sert pour réaliser son but qui est ici de faire reconnaître dans la situation S son intention de vouloir dire quelque chose.



On peut paraphraser la description que fait Grice de l'implicature (cf. 1979 : 64-65) en disant que le récepteur R fait l'interprétation p après avoir entendu l'énonciation q du locuteur L si

- 1) R croit que L respecte le principe de coopération ; c'est-à-dire R croit que L agit de manière sensée / raisonnable / rationnelle ;
 - 2) R croit que dire q dans la situation S implique p (au sens de : est nécessaire pour que le fait de dire q dans la situation S ne soit pas contradictoire avec l'hypothèse 1) ; c'est-à-dire que R dispose d'un certain savoir pragmatique ;
 - 3) R croit que L croit que dire q dans la situation S implique p ; c'est-à-dire que R admet une réciprocité de perspectives avec L.
- Du côté du locuteur, l'anticipation de l'implicature amène L à faire l'énonciation q pour obtenir l'interprétation p si
- 1) L respecte le principe de coopération ;
 - 2) L croit que dire q dans la situation S implique p ;
 - 3) L croit que R croit que dire q dans la situation S implique p.

Ainsi reformulé, le mécanisme de l'implicature apparaît comme la forme de réalisation de l'inférence pratique dans les conditions de la communication, c'est-à-dire 1) sur la base du principe de coopération, qui est la forme dans l'interaction de la présupposition de rationalité des actions et 2) dans une présupposition de réciprocité

des perspectives. Dans le cas de l'interaction verbale, l'acteur est un locuteur L et l'état de choses p qu'il désire et qui constitue son but est lié à une interprétation que doit faire son co-acteur R et l'action q par laquelle L croit pouvoir produire ou causer p est une énonciation. Le mécanisme de l'implicature décrit comment l'énonciation q de L « produit ou cause » l'interprétation p de R. L'implicature n'est donc pas un phénomène particulier, mais la forme générale de mise en relation des buts et des stratégies dans la communication.

Cette mise en relation constitue la phase centrale du point de vue de l'interaction dans le processus complexe de compréhension. Avec le **décodage** phonologique, syntaxique, lexical qui permet de construire ce que le locuteur dit, c'est-à-dire le sens littéral ou conventionnel des énoncés, intervient en effet la **reconstruction** de ce que le locuteur veut dire (ses opinions, ses intentions, ses préférences, etc.), ce qui fait par exemple qu'une question est interprétée comme une requête. Le décodage grammatical a pour résultat la construction de phrases affirmatives, injonctives ou interrogatives. Ces phrases font l'objet d'une reconstruction dans le contexte qui leur donne une valeur communicative de constatation, de menace ou de requête, d'ordre, de conseil ou d'offre, etc. Il n'est à mon sens pas possible de parler de communication avant que la compréhension ait atteint le stade de la reconstruction de l'intention. On ne doit pas chercher à reporter sur les signes eux-mêmes les significations qu'on attribue aux actions qu'ils servent à accomplir : cette attitude objectivisante fige le jeu de la communication autour d'une signification conventionnelle et revient à l'affirmation du verbo-centrisme ; les entités pragmatiques ne peuvent alors avoir qu'une correspondance bi-univoque avec les entités grammaticales et le contexte ne peut que modifier (spécifier) la signification intrinsèque. Si par ailleurs j'ai dit qu'avec le décodage intervient la reconstruction, c'est pour indiquer que l'interprétation peut anticiper sur le décodage et favoriser celui-ci en retour ; pour indiquer qu'on ne peut considérer le décodage des structures linguistiques comme une condition préalable absolument nécessaire pour l'interprétation : on peut, dans des situations stéréotypées, reconstruire l'intention d'un locuteur, même si on n'a pas décodé le message verbal.

Cette phase centrale de la compréhension sera suivie de l'**évaluation** par le récepteur de ce qu'il vient de reconstruire. Cette évaluation est faite par R en tenant compte d'autres éléments de la situation que ceux qu'il fait intervenir dans la phase de reconstruction et par rapport à son système de valeurs. Et la phase d'évaluation débouche, comme on l'a déjà indiqué (cf. supra, chap. 4) sur la

décision, où le récepteur fait le choix de son comportement en fonction de ses buts.

Si on revient maintenant sur la phase, essentielle pour notre propos, de la reconstruction ou de l'interprétation, on peut l'analyser comme une forme de résolution de problème. Le récepteur doit résoudre le problème : que voulait dire le locuteur en disant ce qu'il a dit ? Son activité de compréhension se déroule dans les conditions d'une hypothèse sur le respect par le locuteur du principe de coopération et cette hypothèse est maintenue jusqu'à ce qu'un sens satisfaisant ait pu être reconstruit. La phrase énoncée fournit des indices. D'autres doivent être cherchés dans le contexte linguistique et situationnel, dans les croyances, les intentions, les suppositions et les attentes que le récepteur prête au locuteur et dans toutes sortes de connaissances générales. Il faut bien indiquer que ces autres indices changent d'un moment à l'autre et que leur pertinence varie. Il n'y a pas, dit Clark 1978, de méthode algorithmique qui permette aux récepteurs d'anticiper toutes les combinaisons possibles d'indices. Toutes les implicatures sont probabilistes, dit de son côté Leech 1983. On ne peut jamais être certain de ce que veut dire un locuteur au moyen d'une énonciation. Les récepteurs peuvent seulement apprécier l'évidence disponible et faire des inférences sur ce que le locuteur doit avoir voulu dire. Et c'est bien cela qui justifie l'appellation d'implicature, car il ne s'agit évidemment pas d'implication logique. Il s'agit plutôt de

- a) construire une interprétation possible ;
- b) tester cette interprétation par rapport aux conditions ;
- c) si l'interprétation se révèle acceptable, c'est-à-dire si une cohérence globale peut être construite, tenir l'interprétation possible pour l'interprétation visée, sinon recommencer les opérations.

Partant de la présupposition d'un accord sur la communication et sur l'utilisation de la langue (c'est-à-dire partant de l'hypothèse que le locuteur respecte le principe de coopération et les maximes), d'une réciprocité de perspectives et d'un savoir partagé sur le monde qui permettent aux partenaires de présupposer qu'ils font une interprétation analogue du contexte, le récepteur cherche à construire une interprétation cohérente de la phrase énoncée dans le contexte. La phase de test consiste en ce que ce travail est poursuivi jusqu'à ce que la cohérence soit trouvée, c'est-à-dire le sens interprété, l'intention du locuteur reconstruite.

Grice a voulu distinguer entre plusieurs types d'implicature. Ce qui est impliqué, dit-il, peut être

« soit conventionnellement impliqué (en vertu de la signification d'un mot ou d'une tournure), soit non-conventionnellement impliqué (dans ce cas, la détermination de l'implicature est

extérieure à la détermination de la signification conventionnelle des mots employés). » (1968 : 1)

La notion d'implicature conventionnelle a donné lieu à plusieurs interprétations. Certains des exemples choisis par Clark 1978 pour illustrer la « distinction essentielle » entre sens littéral d'une phrase et interprétation visée pour cette phrase énoncée dans un contexte particulier semblent bien faits pour illustrer les différents types d'implicature suggérés par Grice. N'a-t-on pas une implicature conventionnelle dans l'exemple suivant ? *He's crazy* : prise isolément, cette phrase présuppose l'existence d'une entité masculine référent de « *he* », à propos de laquelle on affirme qu'elle est folle. Mais dans une conversation réelle, quand R entend L la prononcer, cela ne suffit pas. R souhaite savoir à quelle entité réelle elle renvoie. Rien dans la phrase ne renvoie à cette personne réelle. Il faut aller au-delà du sens littéral, construire une référence par inférence, ce qui n'est pas toujours facile. Parmi les implicatures conversationnelles (la seule forme d'implicature non-conventionnelle dont il parle), Grice propose de distinguer entre « implicature conversationnelle généralisée » et « implicature conversationnelle particulière ». Il y a implicature conversationnelle généralisée dans une phrase comme : *In Italy Margaret fell down and broke her arm.* dans laquelle « *and* » réunit deux propositions dont on affirme que le référent est vrai. Dans une telle phrase, on comprend aussi que la chute de Margaret est la cause de la fracture. Si on ne fait pas cette inférence, on ne comprend pas complètement l'énonciation. Il y a implicature conversationnelle particulière dans la phrase : *San Francisco always votes Democratic.* L'interprétation littérale n'a pas de sens : une ville ne peut pas voter. Un moyen de rendre compte de ce phénomène est de dire que « *San Francisco* » est une ellipse pour : « une ou plusieurs personnes en relation avec San Francisco ». Dans les conversations réelles, selon le contexte, on interprétera comme : « la majorité des gens qui votent réellement dans l'élection qui nous occupe » ; ou bien : « le maire de San Francisco » ; ou bien : « le conseil municipal » ; etc. Ce qui est chaque fois bien plus spécifique que le sens littéral et ne peut être obtenu qu'en faisant intervenir le contexte particulier.

L'implicature conversationnelle particulière apparaît, dit Grice 1975, dans le cas de « l'exploitation d'une maxime », c'est-à-dire lorsque, dans l'hypothèse du respect par le locuteur du principe de coopération, il y a incompatibilité pour le récepteur entre son interprétation de la situation S et l'interprétation conventionnelle de ce que dit le locuteur. C'est notamment, dit Grice, le cas de l'ironie, de la métaphore, de la litote.

Si une hypothèse d'interprétation de l'input verbal n'est pas satisfaisante, elle est modifiée pour être rendue conforme à ce qui

reste normalement présupposé, à savoir l'accord sur l'interprétation de la situation. Mais pourquoi l'interprétation de la situation est-elle dite « normalement présupposée » ? Lorsqu'elle est faite dans le cadre de l'« attitude naturelle » qui caractérise la vie quotidienne, l'interprétation de la situation est faite sur la base du savoir social stéréotypé qui constitue la « réalité souveraine » du monde social et elle reste généralement implicite. Ces conditions d'élaboration font qu'une telle interprétation de la situation n'est pas mise en doute dans les conditions habituelles. Dans la communication sérieuse, l'interprétation de la situation est maintenue constante, car elle repose sur le sens commun ; l'interprétation du discours doit s'y adapter. Toutefois, dans certaines circonstances, l'inadéquation entre l'interprétation de la phrase et l'interprétation de la situation doit au contraire être résolue en modifiant l'interprétation de la situation pour la rendre compatible avec le discours. On quitte alors la construction « naturelle » de la réalité quotidienne pour construire une réalité ludique ou fictionnelle, qui ne peut exister que marquée et provisoire, pour ainsi dire dans les interstices de la réalité quotidienne. On peut noter que la focalisation, provisoire, sur le ludique fait entrer dans l'ombre, mais n'élimine pas complètement la contextualisation naturelle qui correspond aux attentes normales. C'est dans son rapport à la réalité quotidienne, dans son « *incongruité* », sa différence, sa distance que la réalité ludique trouve son sens et son but. L'art appartient à cet ordre de réalité ; la communication littéraire en est une institutionalisation. (cf. Bangs 1986 a et b ; 1991).

Les travaux de J. Gumperz, inspirés par l'analyse conversationnelle ethnométhodologique, ont apporté un certain nombre de précisions supplémentaires. On se souvient (cf. chap. 1) que Gumperz a introduit le terme de « **contextualisation** » pour désigner la construction du contexte par les partenaires de la communication grâce à une interprétation coordonnée de la situation. Les travaux de Gumperz développent entre autres l'idée que les participants ne se contentent pas de réagir à un contexte qui s'imposerait à eux de l'extérieur, qui existerait indépendamment et antérieurement à l'interaction, laquelle se déroulerait « dans ce cadre ». Les participants à l'interaction **construisent** dans l'interaction le contexte de cette interaction. La tâche des interactants est d'exécuter des actions verbales et en même temps de les rendre interprétables en construisant un contexte dans lequel elles s'insèrent. C'est la contextualisation.

Le mécanisme de l'intercompréhension est pour Gumperz celui-là même que nous avons exposé. La communication se réalise au moyen d' « **inférences conversationnelles** », processus d'interprétation au cours desquels les participants d'une interaction évaluent

les intentions des autres et sur lesquels ils basent leurs réponses. L'inférence conversationnelle est anticipée par le locuteur qui formule son énonciation en fonction de ce qu'il attend que le récepteur infère. Et le résultat de l'inférence est manifesté dans la réponse du récepteur au locuteur. Comment s'effectuent les inférences conversationnelles ? On ne doit pas partir des significations conventionnelles, dit Gumperz, il faut seulement y recourir. Les connaissances grammaticales et lexicales ne sont que deux parmi plusieurs facteurs qui interviennent dans le processus d'interprétation. Jouent également un rôle, à côté du cadre physique, les connaissances d'arrière-plan des participants, leurs attitudes les uns envers les autres, les hypothèses sur les rôles et les statuts, les valeurs sociales associées aux messages. C'est tout cela que Gumperz dénomme l'**« input social de la conversation »** (1982 : 153) et qui s'ajoute à l'**input verbal**.

Le travail de contextualisation consiste dans la mise en place et l'interprétation de procédures à l'aide desquelles les participants construisent un contexte pour les énonciations. La construction du contexte consiste dans l'actualisation de schémas appartenant au savoir partagé, qui vont permettre d'interpréter les données situationnelles grâce à des « indicateurs de contextualisation » (*contextualization cues*).

« Nous utilisons, dit-il, notre connaissance de la grammaire, du lexique et des conventions de contextualisation, aussi bien que toutes les informations que nous pouvons avoir sur la situation et les participants pour établir des buts de communication vraisemblables. A partir de là, on construit des prédictions pour identifier l'intention de communication que nous pensons sous-tendre les énonciations particulières. » (1980 : 106)

Tout énoncé pris en lui-même peut être compris de nombreuses manières et on interprète une énonciation donnée sur la base d'une définition de ce qui se passe au moment de l'interaction, à partir d'une interprétation globale de la situation et de l'épisode social en cours dans lequel l'énonciation en question prend place et sens. L'énonciation s'insère dans un « type d'activité » (Levinson 1979) et le sens d'un énoncé est évalué dans une procédure descendante à partir de ce qui l'enveloppe. En réalité, précise Gumperz,

« le type d'activité ne détermine pas le sens, mais exerce des contraintes sur les interprétations en canalisant les inférences pour mettre en avant certains aspects de la connaissance d'arrière-plan. » (1982 : 131)

Le type d'activité assure un rôle de guidage : il ne prescrit pas comment interpréter, mais exclut des interprétations comme incompatibles ; il canalise les inférences qui vont guider la compréhension. Donc, il canalise par anticipation les énonciations qui

seront faites par le locuteur en fonction d'attentes d'interprétation qu'il prête au récepteur. Et en même temps, le type d'activité est constitué pour une part non négligeable, par ces énonciations elles-mêmes qui contribuent réflexivement à donner un sens à la situation. Tel est le jeu de la construction sociale de la réalité.

Comment s'effectue cette canalisation de l'interprétation ?

« Par des implicatures conversationnelles reposant sur des attentes de co-occurrence conventionnalisée entre contenu et style de surface. C'est-à-dire que les constellations de traits de surface dans la forme du message sont le moyen par lequel les locuteurs signalent et les récepteurs interprètent ce qu'est l'activité, comment le contenu sémantique doit être compris et comment chaque phrase est en relation avec ce qui précède et ce qui suit. » (1982 : 131)

Ces « traits de surface dans la forme du message » sont des « **indicateurs de contextualisation** ». Pour Gumperz, l'interprétation des actions verbales repose toujours sur des présuppositions extralinguistiques en liaison avec le savoir linguistique (grammatical et lexical). Les aspects pertinents de la connaissance extralinguistique (réflétée dans les structures cognitives ou sociales qui existent indépendamment de la communication) peuvent être, dit Gumperz, signalés par des « **indicateurs de contextualisation** » (1982 : 157) parmi lesquels la prosodie joue un rôle essentiel. « Un indicateur de contextualisation est n'importe quel trait de la forme linguistique qui contribue à signaler les présuppositions contextuelles. » (1982 : 131) Par exemple, un changement de code ou un changement dans la prosodie (hauteur de ton, vitesse, etc.) peuvent marquer un changement d'activité. Ces traits de surface que sont les indicateurs de contextualisation n'ont pas une signification inhérente, ils sont au contraire utilisables pour une multitude de fonctions. Pour la plupart, ils sont utilisés et perçus de manière inconsciente. Ils sont étroitement liés à chaque culture, donc très différents, sans qu'il soit possible (en tous cas facile) de repérer ces différences : c'est de là que découlent, en partie au moins, les difficultés de la communication interculturelle.

5.3. Critique de la position de Searle.

La grande influence des théories de Searle a conduit bien souvent à assimiler sa « Théorie des actes de langage » à la pragmatique ; cela peut se justifier dans un cadre intralinguistique. Mais il importe de bien clarifier les implications de cette position.

Searle 1969 (1972 : 83-91, chap. 2.6. *La signification*) pose le problème de la relation entre l'énonciation et l'intention du locuteur dans les termes suivants :

« Lorsqu'on parle, il est caractéristique qu'on ait l'intention de signifier (*mean*) quelque chose par ce que l'on dit ; et ce que l'on dit, la suite des sons que l'on émet, a pour caractéristique d'avoir une signification (...) Que représente le fait de signifier quelque chose par des paroles et qu'est-ce pour une chose qu'avoir une signification? » (83 ; mis en relief par moi) Cette position de Searle, selon laquelle le locuteur a « l'intention de signifier quelque chose », ou l'intention de vouloir dire quelque chose, pour reprendre le terme moins ambigu par lequel j'ai jusqu'ici rendu le terme anglais « *mean* », doit être distinguée de celle selon laquelle il a l'intention de provoquer une réaction. Rappelons Grice 1968 déjà cité :

« L à la M-intention de provoquer r chez R ».

La différence entre la position de Grice et celle de Searle apparaît clairement à la fin du chap. 2.6. lorsque Searle déclare que

« l'effet produit sur l'auditeur (par un acte illocutionnaire) n'est ni une croyance, ni une réaction, il consiste simplement pour l'auditeur à comprendre ce que dit le locuteur » (88), où l'on voit bien que le problème de la signification est conçu comme entièrement intralinguistique. Le problème de la signification paraît se réduire à celui de la correspondance entre une signification structurale et une signification pragmatique (liée à une intention) qui sont comme les deux faces d'une même réalité linguistique.

Lorsque Searle dit que la notion de « signification non-naturelle » de Grice a l'intérêt de « mettre en rapport signification et intention » (83), est-il fidèle à la pensée de Grice qui dit exactement que la signification est l'intention? De même, lorsque Searle dit que le défaut de Grice est de « ne pas dire dans quelle mesure la signification peut dépendre de règles ou de conventions » (84), on est en droit de penser qu'une telle affirmation repose sur le postulat d'un primat de la signification conventionnelle, de la signification structurale sur la signification pragmatique et on peut craindre que Searle ne substitue ainsi sa propre problématique à celle de Grice à la faveur d'une ambiguïté sur le mot « dépendre ». Grice dit en effet clairement :

« L'action en question (par laquelle 'L fait x ou produit x et veut dire par là que ceci et cela') n'est pas nécessairement une action verbale, ni même une action conventionalisée. » (1968 : 2) Pour Grice la signification ne dépend pas de règles ou de conventions en ce sens que celui qui veut dire quelque chose n'est pas

contraint de recourir à une signification conventionnelle (cf. supra, chap. 5.2.3.). Et s'il y recourt, comme dans le cas de l'utilisation de la langue, cela n'implique pas que les significations conventionnelles de la langue aient une antériorité logique ; cela implique seulement que la signification conventionnelle entre dans les éléments à partir desquels la signification pour le locuteur va être interprétée.

Searle déclare ne vouloir prendre en considération que « l'emploi littéral » d'une phrase ou d'un énoncé. Cette position, qui repose sur le primat de la signification conventionnelle, découle de son « principe d'exprimabilité » et des conséquences qu'il en tire. Le principe d'exprimabilité énonce axiomatiquement que

« tout ce que l'on peut vouloir signifier peut être dit. » (1972 : 55).

Et ce principe est évidemment exigé lorsqu'on a adopté la position antérieurement indiquée concernant la signification et l'idée qu'elle repose sur une correspondance entre les niveaux pragmatique et structural : « l'intention de signifier » au sens de Searle est par nécessité liée au sens littéral. Bien sûr, Searle entend laisser ouverte la possibilité de « distinguer ce qu'un locuteur a l'intention de signifier de certains types d'effets qu'il cherche à produire » (ibid.), mais le principe d'exprimabilité ignore la distinction fondamentale faite par Grice 1975 entre *vouloir dire* (*mean*) et *dire* (*say*), c'est-à-dire la distinction entre l'intention ou la signification en situation et la signification conventionnelle. Selon Searle,

« le principe d'exprimabilité (...) a pour conséquence que, d'un point de vue théorique, il n'est pas essentiel pour la communication linguistique d'envisager les cas où le locuteur ne dit pas exactement ce qu'il veut signifier. Parmi ces cas, les principaux sont : les sous-entendus, les imprécisions, les ambiguïtés et les expressions incomplètes. » (57)

Mais connaît-on empiriquement autre chose que de tels cas? L'expérience de l'analyse de conversations empiriques montre abondamment qu'il n'en est rien. Si, dans la communication réelle, on doit d'une manière générale compter avec « les sous-entendus, les imprécisions, les ambiguïtés et les expressions incomplètes », alors de quoi peut-on rendre compte avec la théorie de Searle? Pour Searle, l'intention de signifier est manifestée par la signification littérale, c'est-à-dire par la signification conventionnelle attestée par la grammaire et le lexique dans le cadre de conditions de réussite qui constituent elles aussi une grammaire. Par conséquent, il suffit de connaître les règles pour « décoder » l'intention de signifier.

« Comprendre une phrase, c'est connaître sa signification. » (89)

Or le problème n'est pas de comprendre une phrase, mais de donner un sens à une énonciation en situation, ou plus exactement à l'acte accompli par le locuteur dans une situation particulière en faisant une énonciation. L'énonciation comme acte, inséparable de la situation et des conditions qui lui donnent naissance, fait précisément que l'énoncé n'est pas « littéral » au sens de « régi par les seules règles de la grammaire et du lexique ».

Un second défaut de Grice, selon Searle, est de « confondre les actes illocutionnaires et les actes perlocutionnaires » (84). Et Searle d'ajouter :

« Il est impossible que l'effet recherché dans l'emploi littéral d'un énoncé soit de façon générale un effet perlocutionnaire. » (86)

Si on entend par « effet perlocutionnaire » ce que Grice désigne comme « la réaction r » attendue de l'auditeur, alors l'antinomie entre les positions de Grice et de Searle paraît, sur ce point, radicale. Mais que recherche-t-on alors, selon Searle, avec une énonciation ?

« Vouloir signifier ce que l'on dit », c'est, dit Searle, « avoir l'intention d'accomplir un acte illocutionnaire » (86).

En somme, si on ne parle pas pour ne rien dire, du moins, parle-t-on pour parler. Je ne peux, pour ma part, donner un sens à un tel énoncé qu'en l'interprétant comme l'affirmation d'un isomorphisme, que nous avons déjà rencontré, entre le niveau structural et un niveau pragmatique postulé qui en est l'autre face. Comment concevoir alors que les actes de l'un des partenaires s'articulent sur les actes de l'autre ? Searle ajoute, pour preuve de ce qu'il avance, que « de nombreux types de phrases utilisés pour accomplir des actes illocutionnaires n'ont aucun effet perlocutionnaire attaché à leur signification » (86). Encore une fois, le problème ne concerne pas des « types de phrases », mais des énonciations particulières. Searle affirme que, dans de nombreux cas, on ne peut avoir l'intention de provoquer une réaction puisqu'une telle réaction n'existe pas. Hélas, l'exemple qu'il choisit est : « Bonjour ! ».

« Lorsque je dis bonjour en attachant à ce mot sa signification, je n'ai pas forcément l'intention de créer chez mon interlocuteur ou d'obtenir de lui une réaction autre que la simple identification par lui de mon salut. Cette identification consiste simplement pour lui à comprendre ce que je lui dis. » (86)

Il est difficile de maintenir une telle analyse si on accorde quelque crédit à ce que dit Goffman sur les rites d'interaction. Il est assez clair aujourd'hui que « Bonjour ! » est la première partie d'une paire adjacente qui vise à créer pour l'interlocuteur l'obligation

conditionnelle de répondre par un second « Bonjour ! » et que cet échange ritualisé, dénommé par Goffman 1974 « échange confirmatif », a pour fonction, à l'ouverture d'un dialogue, d'instaurer au plan des relations entre les individus une réciprocité qui constitue une condition de possibilité du dialogue. Contrairement à ce que dit Searle, l'explication de Grice s'applique donc parfaitement à l'exemple de « Bonjour ». Searle prend également l'exemple de l'acte illocutionnaire de « promettre » pour affirmer qu'il n'y a pas d'effet perlocutionnaire propre à « promettre » qui le distingue de certains autres types d'actes illocutionnaires. Mais cette affirmation repose sur une analyse du type d'action verbale « promettre » que Searle fait dans le cadre de sa théorie ; elle ne vaut que dans le cadre de cette théorie et laisse intacte toutes les possibilités d'analyse gricéenne qui pourraient être faites sur des énonciations empiriques en contexte.

On voit bien que la conception de la communication de Searle est peu orientée vers l'interaction. Le raisonnement de Searle le ramène constamment vers une conception monologique de la parole et vers le primat du linguistique. J'ai déjà cité cette phrase où il dit que l'effet de l'acte illocutoire consiste simplement dans l'identification du sens littéral de l'énoncé :

« L'effet produit sur l'auditeur (par un acte illocutionnaire) n'est ni une croyance, ni une réaction, il consiste simplement pour l'auditeur à comprendre ce que dit le locuteur. » (88)

Searle pourrait avoir raison de dire que l'effet produit n'est pas nécessairement ni une croyance, ni une réaction, car, comme je l'ai déjà indiqué, il n'y a pas de lien de causalité nécessaire entre l'énonciation et l'effet produit. Mais Grice parlait de l'effet visé et l'effet visé (= l'intention du locuteur) est bien une croyance ou une réaction. On n'a pas le droit de négliger que la communication est faite d'actions réciproques et, en n'acceptant pas que l'effet produit sur l'auditeur ait pour cause mécanique l'effet visé, Searle semble vouloir éviter de tomber dans ce défaut. Mais cette distinction nécessaire n'entraîne pas pour autant que l'on arrête le processus de compréhension à la saisie des structures linguistiques (cf. supra, 5.2.3.). Or c'est bien ce que fait Searle. « Comprendre » est pris implicitement par Searle en ce seul sens.

Il est clair que « l'analyse corrigée » (90) par Searle n'a plus rien à voir avec l'analyse originale de Grice. Les deux analyses sont en réalité antinomiques et l'argumentation de Searle a trouvé sa force dans le fait qu'elle contribue à donner une justification pragmatique au verbocentrisme de la linguistique traditionnelle, au risque de couper la pragmatique du social et du psychologique sur lesquels elle a pour raison d'être de s'articuler pour y intégrer le verbal. Il paraît donc difficile de vouloir fonder la pragmatique

dans la théorie de l'action et de l'interaction et d'adopter en même temps la théorie de Searle.

5.4. Un essai de synthèse entre Grice et Searle : Motsch / Pasch 1987.

C'est pourtant ce qu'ont tenté de faire Motsch / Pasch 1987. Leur objectif déclaré est de donner « un fondement dans une théorie de l'action aux concepts de la communication linguistique » (Motsch 1987 : 8). Et par « théorie de l'action », il convient d'entendre « les théories psychologiques de l'action, les concepts sociologiques et anthropologiques de l'action » (Motsch 1984 : 330). Un tel projet, analogue à celui qui est poursuivi ici, requiert donc, de notre part, la plus grande attention. Il mérite d'autant plus d'attention que, comme je l'ai dit, tout en faisant référence à Grice et à la conception intentionnelle du sens, il se caractérise par la volonté de rester dans le cadre de conceptions linguistiques issues de la théorie des actes de langage de Searle et de l'analyse du discours. L'examen critique de cette tentative de synthèse devrait donc permettre d'apporter une réponse à la question suivante : les théories empiriques de l'action sont-elles compatibles avec la théorie des actes de langage modèle Searle? Ou encore : si elle veut prendre place dans la théorie générale de l'action, la théorie des actions de communication peut-elle rester dans le cadre qui lui est donné par la théorie conventionnelle de la signification ?

Pour Motsch / Pasch 1987,

« les énoncés verbaux sont des actions d'une personne, c'est-à-dire des activités à l'aide desquelles la personne en question poursuit une (ou plusieurs) intention(s). Ces intentions se rapportent à une réaction d'un récepteur qui maîtrise la langue utilisée. » (16)

Les énoncés verbaux sont, disent les auteurs, des « cas particuliers des composantes que révèlent toutes les actions » (16) et les actions de communication sont définies comme ayant deux particularités :

- « 1. les activités (qui les composent) sont des énonciations de (concaténations de) signes ;
- 2. le but visé est une réaction d'une autre personne ou d'un groupe d'autres personnes. » (17)

De telles définitions sont en accord avec les conceptions de Grice, auquel Motsch / Pasch 1987 font d'ailleurs référence. Pour ce qui est de la structure générale de l'action, elle comporte pour les auteurs

« au moins (?) trois phases :

1. le développement d'un plan d'action dont fait partie un but d'action ;
2. l'exécution des activités ;
3. le contrôle de l'accord entre le but de l'action et le résultat de l'action. » (23)

Ce concept d'action est en accord avec les théories qui ont cours en psychologie et que j'ai développées au chapitre 3. Motsch / Pasch 1987 développent également une conception hiérarchique de l'action qui apparaît dans leur « principe d'enchaînement hiérarchique » ainsi défini :

« Un but visé à l'aide d'une action dominante ne peut être atteint que (ou sera très vraisemblablement atteint) si certains états du monde déterminés peuvent être présupposés. Si ces états n'existent pas, ils doivent être provoqués par des actions partielles qui, par comparaison avec l'action dominante, sont subsidiaires. » (8)

« Subsidiaire » signifie ici « subordonné », « créant une condition nécessaire à la réalisation du but de l'action dite dominante ».

Cette esquisse d'une théorie générale de l'action est utilisée pour analyser l'« action illocutive » (*illokutive Handlung*), concept jugé central par les auteurs pour l'analyse de l'activité verbale (19) et qui recouvre à peu près le domaine d'investigation de la théorie des actes de langage. On est donc ici à la ligne de suture entre les deux composantes théoriques de la conception de Motsch / Pasch. Mais ce concept d'« action illocutive » ne paraît pas avoir toute la clarté désirable pour une notion aussi centrale. Il est présenté comme une « spécification des actions verbales » (*sprachliche Handlungen*). Mais on apprend aussi que le terme d'action illocutive est employé comme équivalent de ce que Meggle 1979 appelle « essai de communication », qui n'est cependant, selon cet auteur, rien d'autre qu'une « action de communication au sens large » (1979 : IX). Pourtant Motsch / Pasch « distinguent cinq sortes (au moins) d'actions verbales » (18) dont les actions illocutives forment une partie. La première classe (ex. demander, promettre, louer, blâmer) « réunit les actions verbales qui ont été examinées dans la théorie des actes de langage » (18). Quelle est donc cette curieuse définition ? La seconde « englobe des cas d'actes perlacionnaires » (ex. amuser, effrayer, irriter), qui, au reste, « ne peuvent être accomplis qu'en même temps que des actes locutionnaires et illocutionnaires » ; mais amuser, irriter désignent-ils des actions verbales, ne peut-on irriter et amuser qu'à l'aide d'énonciations verbales ? Viennent ensuite les classes 3 à 5.

Ex. de la classe 3 : raconter, argumenter, décrire : ce sont des actions dites de « composition textuelle ».

Ex. de la classe 4 : répondre, réfuter, répliquer : ce sont des « actions verbales dans le cadre de conversations ».

Ex. de la classe 5 : compléter, commenter, répéter, paraphraser, donner une raison : ces actions verbales « concernent des aspects spéciaux de la constitution du texte ».

C'est pour ces classes 3 à 5 qu'est introduit le terme d'action illocutive. Elles « présupposent toutes également des actes locutionnaires et illocutionnaires » (18). Quelle est alors la différence avec la classe 2 et avec la classe 1 ? Ce qui réunit les classes 3 à 5 dites « actions illocutives », c'est le rôle qu'elles jouent dans la composition ou la constitution textuelles. Mais on peut se demander en quoi ces trois classes s'excluent : ne peut-on argumenter ou raconter dans une conversation ; n'y a-t-il pas de l'argumentation dans une réfutation ; commenter, paraphraser, compléter ne peuvent-elles entrer dans les argumentations ou dans les réfutations ou dans les descriptions ? Pourquoi Motsch / Pasch ne font-ils pas appel ici à leur conception hiérarchique et à leur « principe d'enchaînement hiérarchique », car on peut louer ou blâmer en racontant les actions de quelqu'un et cela peut exiger des commentaires dans lesquels on fera des répétitions ou des paraphrases pour résoudre des problèmes d'intercompréhension, ces louanges ou ces blâmes ayant pour but de réfuter les assertions d'un interlocuteur dans une conversation privée ou un débat public ? N'y a-t-il pas déjà là une contradiction entre cette classification à la Searle et les concepts venus de la théorie des actions ?

L'objectif de Motsch / Pasch est d'analyser les relations générales entre, d'une part, les intentions et les buts des actions illocutives et, d'autre part, les « structures d'énonciation » (19). Pour résoudre ce problème (qui est un problème à la Searle), ils posent l'existence d'une hiérarchie d'intentions et cherchent appui pour cela dans une interprétation de la conception de la signification de Grice, une fois celle-ci « débarrassée », disent-ils, des contradictions qu'ont cru y déceler Searle et Bierwisch notamment. On voit donc qu'on est ici au noeud même de leur tentative de synthèse. Le point de départ est ce qu'ils appellent l'« offre de coordination » du locuteur au récepteur, dans laquelle on peut voir un écho de l'idée de coopération chez Grice.

« Avec une AI (action illocutive), le locuteur soumet au récepteur une offre de coordination. En faisant cela, il prend en considération certaines conditions sociales et individuelles dans lesquelles les partenaires agissent. »(25)

Dans le concept d'« offre de coordination » du locuteur au récepteur, il y a implicitement une certaine idée de négociation et l'amorce d'une conception interactive de la communication. Mais

il y a aussi une restriction implicite dans la prise en compte du contexte réduit déjà peut-être à des conditions abstraites de réussite. La réaction du récepteur comporte, selon les auteurs, « trois aspects » (25-26) :

1. la reconnaissance de l'intention illocutive et du type d'action ;
2. l'examen des conditions par rapport à la situation et une décision ;
3. l'exécution.

La réaction du récepteur est ainsi conçue comme une véritable action où l'on reconnaît, en (1) et (2), une phase cognitive de contrôle et de comparaison et, en (3), une phase proprement réactive conformément au modèle général de l'action. Mais on ne peut pas ne pas remarquer, à propos du premier aspect, un glissement caractéristique par rapport à Grice : Motsch / Pasch parlent d' « intention illocutive » (peut-on l'identifier à l'acte illocutionnaire ?) et de « type d'action ». C'est-à-dire qu'ils se situent dans la perspective de Searle et opèrent en fait un détournement de la position de Grice. Symétriquement à ces trois aspects de la réaction du récepteur, Motsch / Pasch posent l'existence d'une hiérarchie d'intentions du locuteur. Il y a trois intentions du locuteur qui correspondent formellement aux trois aspects de la réaction du récepteur :

1. le locuteur veut que son intention illocutoire soit comprise ;
2. il veut qu'elle soit ensuite acceptée ;
3. il veut qu'elle soit enfin réalisée.

Le troisième but, qui est défini comme le but fondamental du locuteur, n'est cependant, ainsi que le second, qu'un « but indirect typique ». Le seul but directement accessible est le but d'être compris. On voit bien que la compréhension, « reconnaissance de l'intention illocutive », est équivalente à la saisie des structures linguistiques. Le seul but direct d'une AI consiste dans « la formulation d'un but » (30). C'est un remake de Searle. Dans la perspective même de Motsch / Pasch, qui est inspirée par la théorie des actions, on doit toutefois se demander si on peut considérer la formulation d'un but comme un but **autonome**, ce qui seul permettrait de parler d'intention et qui est selon Motsch / Pasch un critère définitoire permettant d'opposer l'action à l'« opération », qui « n'a pas de but propre » et se déroule dans le cadre d'une action (18). N'est-il pas plus simple de penser que c'est d'une opération, d'un niveau stratégique qu'il s'agit ? Mais adopter une telle solution rend évidemment impossible de maintenir la thèse de l'autonomie des structures linguistiques.

Il paraît difficile de faire appel à Grice pour justifier une telle thèse. C'est pourtant ce que font Motsch / Pasch lorsqu'ils affirment

« que ce que le locuteur veut donner à comprendre en énonçant x, peut aussi d'après Grice être considéré comme la signification de l'énoncé (*utterance meaning*). » (21)

Or, chez Grice, « donner à comprendre » est équivalent à « vouloir dire », « avoir la M-intention » qui est toujours « avoir la M-intention de provoquer une réaction » et « *utterance meaning* » désigne chez Grice la signification conventionnelle, ce que le locuteur dit littéralement. La dernière partie de l'affirmation de Motsch / Pasch est donc étrangère à la pensée de Grice : ce que le locuteur veut donner à comprendre n'est pas ce qu'il dit ; mais au moyen de ce qu'il dit, il veut provoquer une réaction (cognitive ou comportementale) dans une situation donnée. Par quel cheminement Motsch / Pasch arrivent-ils à une telle conclusion ? Ils commentent Grice de la manière suivante :

« L'énoncé 'Le locuteur donne quelque chose à comprendre à l'aide de x' englobe chez Grice trois intentions :

1. l'intention primaire que le récepteur montre une certaine réaction r. Nous disons : le locuteur VEUT atteindre un certain but z.

2. l'intention que le récepteur reconnaîsse que le locuteur a l'intention (1), c'est-à-dire que le locuteur veut non seulement provoquer l'état z, mais aussi l'état mental z', qui consiste en ce que le récepteur a reconnu que le locuteur a l'intention qu'il produise l'état z.

3. l'intention que le récepteur ne produise pas par hasard la réaction visée, mais ne le fasse qu'après avoir reconnu que le locuteur avait l'intention en énonçant x qu'il produise l'état z. » (21)

En ce qui concerne le point 3, je serais certainement prêt à dire, comme le font ensuite Motsch / Pasch, que

« le récepteur doit savoir quel but le locuteur poursuit avec son énonciation pour pouvoir prendre une décision qui conduit à accepter ou refuser l'intention du locuteur » (21, mis en relief par moi),

mais dire que le récepteur doit « savoir quel but le locuteur poursuit », ce n'est pas autre chose que dire que le récepteur doit « reconnaître l'intention du locuteur » : on ne voit plus dès lors en quoi l'intention (3), dans la mesure où elle est vraiment une intention du locuteur, se distingue de l'intention (2). En ce qui concerne le point 2, c'est-à-dire l'intention du locuteur de provoquer un état mental par la reconnaissance de l'intention primaire, il faut rappeler que, pour Grice, ce que le locuteur donne à comprendre ou veut dire ou signifie, c'est simplement sa M-intention, qui est :

– soit que le récepteur fasse quelque chose, dit Grice en 1957. En 1968, il affaiblit sa conception sans la modifier fondamentalement

en disant : que le récepteur ait l'intention de faire quelque chose, ce qui ressemble furieusement à un état mental ;

– soit que le récepteur croie quelque chose (1957) ou qu'il croie (ou pense) que le locuteur croit (ou pense) quelque chose (1968), ce qui ressemble non moins furieusement à un état mental.

Du coup, on ne voit plus très bien en quoi l'état mental z' s'oppose à l'état mental z et on ne voit plus pourquoi « vouloir atteindre un but z » serait une « intention primaire ». Le but que veut atteindre le locuteur est une réaction r qui, dans la mesure où elle est une action ouverte faisant suite à une injonction, comporte un aspect cognitif et un aspect comportemental et, dans la mesure où elle est une conviction faisant suite à une affirmation ne comporte qu'un état cognitif. En prêtant à Grice l'affirmation que je viens de commenter, Motsch / Pasch, l'enrôlent au service de l'idée qu'il est

« pour des raisons de principe impossible de définir le concept de signification (pour le locuteur) sans présupposer le concept de signification conventionnelle » (20-21),

comme le veulent Searle et Bierwisch. C'est-à-dire que la signification pour le locuteur ou signification en situation ne pourrait plus être jugée fondamentale ; que la signification conventionnelle des types d'énoncés précéderait logiquement et expliquerait la précédente ; que c'est à des types d'énoncés qu'il convient de s'intéresser prioritairement. Ce qui revient à adopter une position analogue à celle de Searle et contraire à celle de Grice.

On peut demander ce que sont et d'où proviennent ces types que Searle et Motsch / Pasch mettent à l'origine de la communication, ce que sont les règles qui les régissent. Les types d'AI ont une valeur substantielle intrinsèque dite « signification de l'énoncé » et « déterminée par la grammaire », à partir de laquelle sont gérées les conditions d'emploi dans un répertoire. Motsch / Pasch réunissent ces types d'AI en « types fondamentaux » et leur conception

« part d'un lien systématique entre les attitudes que peuvent exprimer les modes de la phrase (impératif, interrogatif, déclaratif) et les types fondamentaux d'AI. (...) On a donc la possibilité de saisir les textes aussi bien comme suites de phrases que comme suites d'actions illocutives. » (7)

Par là, les actes de langage trouvent leur fondement dans la grammaire. On retrouve ici l'idée, déjà essentielle chez Searle, d'une correspondance bi-univoque entre les unités élémentaires des deux ordres (unités grammaticales et unités pragmatiques) qui conduit à l'affirmation que les actions illocutives « se confondent dans une large mesure avec les énonciations de phrases. »

Une telle affirmation est évidemment contraire à l'expérience, comme l'a montré d'abondance l'analyse conversationnelle. Qu'il

me soit permis ici de citer seulement deux exemples empruntés à Streeck 1980. Celui-ci d'abord :

« T1 Teacher : Now where is ‘

T2 Carolyn : Ernesto

T3 Teacher : Ernesto » (1980 : 140)

La situation est celle d'un groupe d'élèves réunis avec leur instituteur et se préparant au travail. L'instituteur vérifie si tous les élèves sont présents. L'énonciation en T1 est incomplète et ne réalise pas de ce fait l'acte de langage qui peut avoir été visé, mais un autre, qui peut être : « y a-t-il des absents ? » ou « qui est absent ? ». En T2, c'est une élève qui fournit l'information manquante et répond donc à la question implicite de T1. Mais en même temps, c'est elle qui fait une phrase de l'énonciation grammaticalement incomplète de l'instituteur. En T3, celui-ci ratifie la contribution de Carolyn (il approuve l'interprétation anticipatrice de son intention par Carolyn) et demande par là aux autres partenaires de considérer T2 comme une façon légitime de compléter T1. L'acte de langage, qu'il n'est pas très aisément dénommer, est donc distribué sur trois tours de parole et accompli par deux locuteurs, sans compter les efforts additionnels en relation avec l'orientation des deux locuteurs vis-à-vis de tiers.

Un autre exemple de Streeck est celui de l'appel des élèves en classe par l'instituteur.

« T21 Teacher : Lydia » (1980 : 142)

Quelle est la force illocutoire de cette énonciation dont il serait sans doute bien difficile de faire une phrase complète ? Ou bien Lydia signale sa présence en disant : « oui » ou « présente » ; ou bien elle est absente et d'autres sont invités à informer le locuteur : « elle est malade ». Cette énonciation s'adresse à des destinataires qui s'excluent. Si le référent répond, il identifie rétroactivement T1 comme une **sommation** (c'est-à-dire un premier élément d'une séquence préliminaire qui introduit nécessairement à une autre activité). S'il est absent, les autres élèves sont invités à se sélectionner eux-mêmes comme locuteurs et à donner une réponse informative à une énonciation qui devient alors rétroactivement une **question**. La structure illocutoire sous-jacente n'est donc pas une phrase performative simple, mais une disjonction. Et par rapport à la situation, on peut dire que le locuteur, en accomplissant son action, cherche à définir un aspect de la situation, lequel détermine en retour quelle est la force illocutoire de l'énonciation.

En conclusion, on peut dire que les efforts déployés par Motsch / Pasch 1987 pour fonder dans une théorie de l'action les concepts de la communication linguistique n'aboutissent pas, parce que, s'ils ont bien vu que la théorie de Grice permettait d'inscrire

la communication dans la théorie générale de l'action, ils restent prisonniers d'une conception des actes de langage héritée de Searle. La synthèse qu'ils recherchaient entre Grice et Searle est en réalité impossible : on ne peut maintenir la thèse du primat de la signification conventionnelle qu'en détournant Grice. Sans doute, Motsch / Pasch 1987 ont-ils posé avec clarté le problème de la relation entre pragmatique et théorie générale de l'action. Ils introduisent le récepteur comme partenaire indispensable de l'action de communication et affirment que le but de l'action du locuteur est une action du récepteur ; que le partenaire, à qui le locuteur fait une offre de coordination, agit (ou n'agit pas) après une évaluation ; que la communication est donc une activité duale. Mais avec le modèle de l'action verbale qu'ils proposent, ils sont amenés à se détourner de ce point de départ. La tâche de la théorie des actions illocutives telle que la conçoivent Motsch / Pasch consiste à demander à la grammaire de décrire les types d'AI, à établir des règles de correspondance entre unités grammaticales et unités pragmatiques et des règles de concaténation des phrases en textes et parallèlement des unités pragmatiques élémentaires en unités complexes. C'est le programme classique de l'analyse du discours. Mais la théorie de l'action est perdue de vue. Elle ne sert plus à rien. Pour fonder les actes de langage, on n'a que la grammaire. Mais pour fonder la grammaire ? On se trouve en présence d'une dualité de systèmes explicatifs : l'action pour le pragmatique et, pour le grammatical, la grammaire.

5.5. Le principe de constance du sens.

Les travaux récents en psychologie et en psycholinguistique sur les processus de compréhension ne permettent en aucun cas de dire que la compréhension s'arrête à la construction d'une représentation de la structure linguistique de l'énoncé, que la construction d'une telle représentation se fait indépendamment d'autres facteurs ou en ne faisant intervenir les facteurs contextuels que de manière secondaire. A la thèse de l'antériorité logique du système linguistique sur la communication, il faut opposer, d'une part, que la compréhension n'est possible que si, à côté et au-delà de la structure linguistique de l'énonciation, l'intention du locuteur est saisie et, d'autre part, que la saisie des structures linguistiques n'est pas une condition suffisante pour faire de l'énonciation quelque chose de sensé.

« Comprendre » est un processus qui ne peut être regardé comme limité aux événements linguistiques. Toute action est susceptible d'être comprise. Comprendre consiste à interpréter le com-

portement de quelqu'un comme la performance de telle ou telle action et cela repose sur un certain nombre de présuppositions parmi lesquelles l'hypothèse qu'il a un but, des motifs, des croyances, conformément à la théorie naïve du comportement. Un comportement concret est compris lorsqu'il est inséré dans un ensemble cohérent de présuppositions. Il faut donc qu'il existe déjà un réseau d'hypothèses et de possibilités pour pouvoir identifier une action (y compris une action verbale). La signification d'un phénomène est saisie par son insertion dans un horizon plus vaste de phénomènes liés les uns aux autres. Comprendre, c'est intégrer un événement préalablement isolé dans un ensemble qui l'englobe et par là même lui donne un sens. La compréhension se fait par référence à la situation. Et même quand le récepteur ne comprend pas immédiatement, il doit pourtant tenir la situation en principe pour compréhensible, car c'est le seul moyen de tirer le monde du chaos et d'en faire quelque chose qui ait du sens, c'est le seul moyen de diriger les événements de sa propre vie pour servir à la réalisation de ses buts. Cela est vrai pour tout événement, pour toute action, y compris un événement de communication, une action verbale.

Le principe de coopération, principe de coordination des actions individuelles en vue de l'interaction, s'inscrit dans un principe anthropologique général que Hörmann 1976 dénomme « **principe de constance du sens** ». Selon Hörmann 1976 et 1980, la compréhension est guidée essentiellement par la **volonté** du récepteur de construire quelque chose de sensé. Et, comme on l'a vu, dans le cas des actions de communication, cette volonté de construire quelque chose de sensé est pour le récepteur la volonté de reconstruire l'intention prêtée au locuteur.

« La compréhension est un processus orienté vers un but (...). Le locuteur a avec chaque énonciation l'intention de guider la conscience du récepteur. Nous reconnaissons maintenant que le récepteur aussi poursuit dans chaque acte de compréhension une intention tout à fait fondamentale : rendre le monde transparent, intelligible ». (1980 : 25)

Et ce processus de construction du sens par la compréhension est poursuivi par le récepteur aussi longtemps qu'il le juge nécessaire pour rendre sensé le monde qui l'entoure.

Dans les modèles verbocentriques, une phrase est déclarée correcte et sensée si l'application des règles permet de le dire. Mais dans les modèles actionnels, on doit considérer que le traitement d'une phrase dure aussi longtemps qu'il est nécessaire pour que le résultat corresponde à un état idéal fixé auparavant. L'état idéal que l'analyse cherche à rejoindre a pour nom : avoir du sens.

« La tendance à donner un sens guide et détermine le processus d'analyse. » (Hörmann 1976 : 193)

La « tendance à donner un sens » est, pour le récepteur qui cherche à comprendre le sens de l'énonciation du locuteur, la tendance à penser que le locuteur n'a pas fait un énoncé dénué de sens ou non pertinent et qu'il a bien respecté le principe qui lui commande de faire sa contribution à la communication telle qu'il convient qu'elle soit étant donné le but ou l'orientation acceptés par tous les participants. « Avoir du sens » n'est pas un état final résultant de l'analyse de la phrase selon des critères grammaticaux, mais c'est un critère **donné à l'avance** avec l'idée même de communication qui repose sur le principe de coopération, un critère donné à l'avance auquel l'analyse doit s'efforcer de satisfaire. Il y a un travail de comparaison entre le résultat effectivement obtenu dans le traitement et cet état idéal. Le travail de résolution du problème (qu'a voulu dire le locuteur ?) n'est pas achevé tant qu'il n'y a pas correspondance. Quand la comparaison est positive, l'analyse de la phrase n'est pas poussée plus loin. Mais si l'analyse d'un énoncé comme le fameux

« colourless green ideas sleep furiously »

aboutit d'abord au constat que la signification conventionnelle est impossible, alors, si on en a besoin dans le cadre d'une situation de communication, l'analyse est poursuivie jusqu'à ce que la construction d'un contexte permette de lui donner un sens. Par exemple : Mme Chomsky mère, femme romantique et éprise de poésie, informant avec un soupir son époux que le jeune Noam a le sommeil agité par des rêves d'avenir confus, après que celui-ci est tombé de son lit avec un grand fracas. Le récepteur poursuit un travail d'inférences pour la construction du sens jusqu'à ce qu'il soit satisfait. Ce qui veut dire aussi qu'il s'arrête dès qu'il est satisfait, en fonction de ce qu'il juge utile pour les besoins de l'interaction en cours.

« Le traitement d'une énonciation n'est pas terminé quand un modèle processuel fixe a été parcouru, mais différents facteurs sont mis en oeuvre, probablement selon un ordre et dans des constellations variables, aussi longtemps qu'il le faut pour que le résultat satisfasse hic et nunc le récepteur. C'est le cas lorsque le résultat est sensé. » (Hörmann 1980 : 26)

La tendance à construire le monde humain comme sensé est un phénomène humain général, dit Hörmann, et on retrouve dans le « **principe de constance du sens** » un phénomène bien connu dans d'autres domaines de la psychologie. Ainsi la perception humaine est organisée de manière à ignorer les variations accidentnelles d'éclairage afin de construire des objets constants. La table autour

de laquelle nous tournons garde une forme constante. La personne qui s'approche de nous ne change pas de taille en se déplaçant.

« La constance du sens manifeste sous la forme la plus pure l'*« effort after meaning »* qui est, d'après Bartlett 1932, le trait fondamental de toute activité cognitive. » (1976 : 196)

Toute action perçue est toujours interprétée selon des motivations qui lui donnent un sens en l'insérant dans un ensemble de relations plus vastes. L'action de comprendre consiste à construire un système de relations entre une action et le monde, qui permet de donner un sens à cette action. Quelle raison y aurait-il pour qu'il en aille autrement des actions verbales ?

Les mots contribuent à ce processus de construction du sens en apportant ce dont on a besoin dans le contexte et non pas ce qu'ils possèdent potentiellement. Hörmann 1976 indique que des expériences ont montré qu'un mot peut apporter quelque chose de tout à fait inessentiel du point de vue de sa définition lexicale. Et même, le récepteur ne se contente pas de construire l'information, il crée l'information dont il a besoin pour pouvoir insérer l'énonciation dans un ensemble cohérent. Le but du récepteur étant de construire un ensemble cohérent, sensé, il fait des inférences à partir de son savoir linguistique et non-linguistique. Il n'y a pas de priorité permanente pour le linguistique dans ce processus de construction du sens, mais un choix guidé par les exigences ou les possibilités de construire une cohérence globale. La signification attribuée ne dépend pas absolument de la signification conventionnelle, elle l'utilise dans le cadre de l'interprétation par le récepteur de l'intention du locuteur en tant qu'acteur.

« Nous voyons maintenant que la compréhension est un processus créateur, constructif qui dépasse toujours l'information codée dans l'énonciation elle-même, qui parfois ignore beaucoup de cette information, mais reçoit toujours son but de l'intention du récepteur. » (1980 : 27)

Chapitre 6

Analyse d'une interaction : « Je suis sous trinordiol »

Je vais essayer dans ce chapitre d'appliquer à l'analyse d'une interaction le modèle développé dans les chapitres précédents. Cette analyse doit montrer, d'une part, la structuration hiérarchique-séquentielle de l'interaction : elle doit donc faire apparaître les relations existant entre les séquences depuis le niveau englobant qui est constitué par l'événement de communication jusqu'aux opérations de formulation des tours de parole. Elle doit montrer, d'autre part, le caractère à la fois schématique et émergent de l'interaction : un schéma la sous-tend, la guide vers son but comme dans un chenal en restreignant le champ des possibles. Mais le seul schéma ne peut rendre compte du déroulement : la conversation fait des embardées, certains de ses éléments n'appartiennent qu'à cette situation et à ces individus. Le schéma ne fixe que des contraintes dans le cadre desquelles les partenaires agissent en tant que personnes singulières. La description qui peut être faite ne peut donc faire apparaître une causalité obligatoire, mais plutôt un principe négatif de limitation.

6.1. Principes de transcription.

La transcription qui suit est tirée d'un corpus d'appels téléphoniques adressés à plusieurs institutions à vocation d'aide sociale (ici le Planning familial). Les interactants sont désignés par E = écoutante, agent de l'institution, et A = appelante.

Le système de transcription adopté est celui de la « partition ». Une ligne est réservée pour chaque locuteur et l'ensemble des lignes réservées constitue la partition. Chaque partition est poursuivie jusqu'à la marge de droite. L'ordre de présentation reste le même à chaque retour à la marge de gauche. Le changement de locuteur est marqué par le changement de ligne à l'intérieur de chaque partition, de sorte que l'énonciation d'un locuteur appa-

raisse sur sa propre ligne dans un blanc de la ligne ou des lignes de son ou de ses interlocuteurs. La transcription n'étant pas en principe destinée à se substituer à l'enregistrement, mais à lui servir d'auxiliaire en donnant une version visuelle de l'interaction, elle reste pour l'essentiel orthographique pour des raisons de lisibilité immédiate. Mais elle ne remplirait pas son office d'auxiliaire renvoyant à l'enregistrement si elle n'attirait pas l'attention sur toutes les sortes de déviation par rapport à la prononciation standard : allongement d'une syllabe (« : ») ; effacement (« = ») ; emphase (« sérieux ») ; prononciation caractéristique de l'oral et nettement distincte de l'orthographe (« chais pas » ou « j=sais pas »). Les chevauchements, phénomènes importants dans la coordination des tours de parole, sont notés avec soin (le signe « + » marquant le début et la fin du chevauchement sur chacune des lignes concernées). Il en va de même des pauses : elles sont divisées en pauses brèves (« 0 »), équivalant à une reprise de souffle ; moyennes (« 00 »), inférieures à une seconde ; longues (« 02,50 » = pause de deux secondes et demi). Un autre phénomène de prosodie dont il est tenu compte est l'intonation, qui n'est transcrit que par des flèches montantes et descendantes (éventuellement redoublées pour indiquer que la courbe est fortement marquée). D'autres phénomènes prosodiques sont indiqués par des commentaires. Ces commentaires, écrits en majuscules, sont placés au début des passages sur lesquels ils portent. La fin est indiquée par la reprise de l'initiale (ex. : FORT...F ; BAS...B ; VITE...V ; LENT...L ; GRAVE...G ; AIGU...A). L'évaluation doit être faite par rapport à la prosodie moyenne de chaque locuteur. Ce système est évidemment rudimentaire compte tenu de l'importance de la prosodie dans le déroulement et l'interprétation du discours. Mais les phénomènes prosodiques ne peuvent être étudiés que sur de brefs fragments (cf. notamment Gumperz 1982) et il ne peut être question de faire une transcription prosodique intégrale. Notons encore que les passages incompréhensibles sont rendus par une ligne discontinue entre parenthèses (« il a (...) »), les passages incertains également entre parenthèses, avec éventuellement les différentes versions plausibles (« je (vois / crois) »). Enfin, les unités non lexicalisées sont transcris en s'orientant selon l'usage (« hm » ; « mhm » ; « euh » ; « hein » ; etc.). D'autres commentaires que les commentaires prosodiques sont parfois nécessaires pour indiquer des actions non verbales du locuteur ou des modalités particulières (par ex. : « LIT...L ; ENRIANT...R » ; etc.). Les commentaires qui concernent plusieurs locuteurs ou la situation ou l'enregistrement sont portés sur une ligne spéciale qu'il convient alors de rajouter à la partition.

GRAT 7 / PF-LB 7A / (*Je suis sous trinordiol*).

- 1 E : allo planning familial oui
A : bonjour ça s= rait pour un renseignement
- 2 E : oui
A : et euh je suis sous trinordiol et euh je prends des euh des
- 3 E : hm oui↑
A : antibiotiques ça s'appelle bactril et est-c= que c'est con
- 4 E : non non non il n'y a pas de con-
A : une contre-indication ou euh non↓
- 5 E : tre-indications avec euh les antibiotiques 0 c'est bon 0 vous étiez A :
- 6 E : inquiète↑ (RIRE) alors est-ce que vous avez vu
A : oui un p= tit peu (RIRE)
- 7 E : votre euh quand vous avez vu votre méd=cin qui vous a conseillé A :
- 8 E : donc euh ces euh : ces antibiotiques↓ est-ce que vous lui avez dit que A : oui
- 9 E : vous preniez la pilule vous n'avez pas osé parc=
A : non non (RIRE)
- 10 E : que + vos par = + pardon↑ (RIRE) parc= que vos parents A : + j'ai pas pu + j'ai pas pu
- 11 E : étaient là↑ voilà 0 d'accord 0 euh bien non il n'y a pas de A : voilà
- 12 E : contre-indications les contre-indications sont tout à fait euh : sont avec A :
- 13 E : des médicati= euh euh des médicaments très très particuliers hein A :
- 14 E : mais c'est très très sérieux de votre part d'avoir téléphoné↑ 0 c'est A :

- 1 E : vous la prenez mettons à quatre heures 0 le lendemain vous la A :
 - 2 E : prenez à cinq heures 0 le lendemain vous la prenez à six heures A :
 - 3 E : jusqu'à arriver au soir↑ hein voilà
A : d'accord ouais voilà ben j=
 - 4 E : c'est tout↑ très bien soignez-
A : vous r=mercie c'est tout (RIRE) merci
 - 5 E : vous bien au r=voir
A : d'accord (RIRE) au r= voir.

6.2. L'analyse.

La première ligne de la transcription (169, 1) contient la séquence d'ouverture dont on a dit (cf. supra, 2.3.4.) qu'elle a pour fonction la mise en route coordonnée des conditions formelles de l'interaction :

- 1) mécanisme d'alternance des locuteurs avec le couple **sommation** (sonnerie du téléphone) et **réponse** (« allo ») ;
 - 2) conditions rituelles avec l'échange des salutations faisant suite à l'identification réciproque. Ici, la séquence d'ouverture est réduite au minimum dans sa forme verbalisée, bien que les tâches indispensables soient toutes accomplies :

E : allo planning familial

A : bonjour

Cette réduction au minimum s'explique par le caractère particulier de cette interaction qui se déroule dans une institution où l'agent ne doit s'identifier que comme représentant de celle-ci et où il est de règle que le client garde l'anonymat : la relation est donc très distante, anonyme et le travail rituel de figuration réduit au minimum. La première ligne contient aussi la **séquence de constitution coordonnée du focus** :

A : ça s=rait pour un renseignement

E : oui

Ces deux séquences (ouverture et constitution du focus), dont on voit bien qu'elles sont dans une relation telle que la seconde suppose la première et que la première est au service de la seconde, suffisent, même sous cette forme réduite, pour actualiser des attentes réciproques et des rôles sociaux déjà largement prédéterminés.

minés, sur lesquels chacun des interactants a un certain savoir et pour lesquels il suppose que l'autre a un savoir équivalent, même si en fait ces savoirs diffèrent plus ou moins (ce qui peut naturellement être cause de malentendus). Ces savoirs réciproques constituent les présupposés des énonciations de chacun : A se définit pour E et E définit A comme quelqu'un qui a, dans un domaine particulier, un déficit de savoir pour lequel elle fait appel à l'agent de l'institution ; en sa qualité d'agent de l'institution, E est pour A et pour elle-même quelqu'un qui est capable de répondre en apportant en outre la caution de l'institution, à propos d'une situation où la compétence de A est insuffisante. Un tel savoir réciproque est nécessaire et suffisant pour rendre possible l'interaction à condition que chacun des interactants soit prêt à jouer son rôle. Cette distribution de rôles complémentaires que les deux interlocutrices acceptent chacune pour l'autre est réalisé au cours des deux sous-séquences successives (ouverture et constitution de focus) de ce qu'on peut regarder comme une séquence hiérarchiquement plus élevée, une **séquence de définition de la situation d'interaction**.

Il est sans doute nécessaire d'ouvrir ici une parenthèse pour préciser l'emploi que je fais des termes de **séquence** et de **sous-séquence**. Pour moi, une séquence est un **système** qu'il est possible de délimiter ; qui est constitué d'éléments (qui peuvent être des sous-systèmes) ayant des relations entre eux : ces relations définissent la structure du système ; enfin, ce système a une ou des fonctions dans un système qui l'englobe : cette fonction de la séquence correspond au but (ou au sous-but) à réaliser. Les éléments constitutifs des systèmes sont eux-mêmes des sous-systèmes, jusqu'au système élémentaire, qui est représenté par le couple initiative / réaction, la **paire adjacente** dont on a vu qu'elle peut connaître une extension sous forme d'un triplet (cf. 2.3.1. et 2.3.7.) A l'opposé, l'unité maximale dont s'occupe la pragmatique est représentée par ce que Gumperz a dénommé « **événement de communication** ». Dans cette conception, une séquence ne peut être définie que relativement aux sous-séquences qui la constituent et relativement à la ou aux fonctions qu'elle a dans une séquence qui l'englobe. On ne peut assigner à tel type de séquence (par exemple le récit) une place fixe dans une hiérarchie. On ne peut pas non plus décréter a priori de combien de niveaux doit se composer l'interaction : c'est une affaire propre à chaque événement de communication particulier.

Si on revient maintenant à la transcription de l'événement de communication qui nous occupe, *Je suis sous trinordiol*, on peut dire qu'avec la constitution du focus un but global a été proposé par A et accepté par E, soit pour la totalité de l'interaction, c'est-à-dire jusqu'à la négociation d'une séquence de clôture (cf. 2.3.2.),

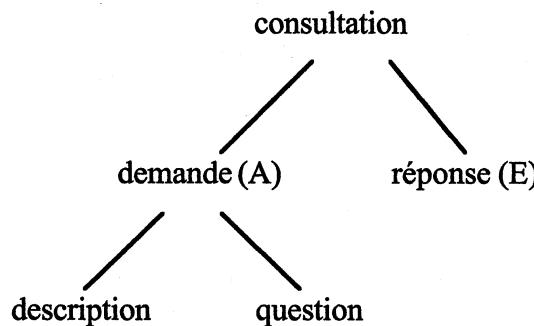
soit pour une première phase d'interaction, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'une séquence de préclôture débouche, à l'initiative de l'un des interactants, non sur un échange terminal, mais sur la constitution d'un nouveau focus. Tel sera ici le cas (en 170, 3). Le but global négocié est désigné par A comme une « demande de renseignement ».

Il convient de s'arrêter sur ce point. Tout d'abord, on peut remarquer que cette dénomination renvoie à un schéma d'activités, un scénario de la vie sociale. Selon notre savoir (encyclopédique et / ou lexical), une demande de renseignement est une recherche d'information concernant un état de choses qui pourrait être problématique. Le déroulement comporte successivement :

- de la part du demandeur 1) la description de l'état de choses énigmatique en vue d'informer l'expert, et 2) une question à l'expert à propos de cet état de choses.
- de la part de l'expert, une réponse à la question, l'information pertinente.

Le résultat de la première sous-séquence (la connaissance par l'expert de l'état de choses) constitue la condition nécessaire pour la réalisation de la seconde (la question) qui crée elle-même une dépendance conditionnelle pour la troisième, la réponse de l'expert qui doit donner l'information souhaitée.

La négociation sur le but, qu'on a vu se dérouler en 169, 1, actualise donc en même temps un Plan (au sens de Miller / Galanter / Pribram 1960) commun d'interaction, une stratégie globale qui peut être représentée comme une structure hiérarchique de séquences potentielles :



Une telle séquence a une définition qu'on pourrait dire « naturelle », dans la mesure où elle est perçue comme une entité par les participants. Tel n'est pas le cas des séquences d'ouverture, des séquences latérales et de toutes celles qui ont été examinées au

chapitre 2. Ces dernières, qui ont été isolées par l'observation scientifique, ont une définition plutôt structurale. Dire cela ne signifie naturellement en aucun cas qu'elles n'ont pas de fonction : elles sont des mécanismes prêts à l'emploi pour les opérations concernant l'organisation du déroulement de l'interaction. Cela ne signifie pas non plus que les séquences de l'autre type n'ont pas de structure, mais elles reçoivent des participants eux-mêmes une dénomination dans la langue quotidienne selon la signification sociale qu'ils lui attribuent intuitivement. Sur cette signification sociale, il existe facilement entre les membres d'une communauté socio-culturelle un large accord fondé dans le savoir quotidien. Cet accord est nécessaire, comme on le sait, pour que l'interaction puisse être réalisée. L'observateur reprend à son compte ces unités « naturelles » et ces dénominations selon la signification sociale. Faisant cela en utilisant sa propre compétence d'acteur, il introduit une certaine confusion entre observateur et observé et un risque de circularité contre lequel il doit se prémunir par des procédures intersubjectives de validation des observations.

La facilité plus ou moins grande à agir en conformité avec un schéma d'action réciproquement partagé dépend de la précision et de la profondeur du savoir que possède chacun des participants sur le schéma et sur ses implications. c'est-à-dire que le déroulement effectif d'une interaction dépend aussi de chacun des partenaires qui peut, en outre, dévier, oublier, refuser, etc. On retrouve ici le caractère à la fois schématique et émergent de toute interaction.

Dans les interactions quotidiennes, on peut se satisfaire d'une définition vague, qui permet une plus grande souplesse. Ainsi en est-il dans cette conversation, où la frontière s'efface entre demande de renseignement et demande de conseil. En principe, une telle consultation peut être distinguée d'une demande de conseil en ce qu'il s'agit dans la demande de renseignement de combler une lacune de savoir et de déterminer, grâce à la compétence de l'expert, si la situation constitue un problème. Il ne s'agit pas, comme dans une demande de conseil, de demander à E d'élaborer pour A une solution pratique pour un problème déjà avéré, mais que A ne sait comment résoudre. Quelles sont les composantes du schéma d'action « consultation pour un conseil » ? Le but à atteindre est la modification d'un état de choses jugé insatisfaisant. Quelles étapes préalables sont nécessaires pour y parvenir ? Il faut d'abord que celui qui a le problème puisse exposer à l'expert, qui est censé avoir les solutions pour ce type de problème, en quoi consiste le caractère insatisfaisant de l'état de choses existant. Il faut ensuite que l'expert fasse des propositions de solution correspondant aux conceptions globales du demandeur (cf. Kallmeyer 1985 et 1987 : 243). Une difficulté peut surgir dans la négo-

ciation entre les deux interactants (et compliquer de manière imprévisible le déroulement aussi bien de la phase de présentation du problème que de la phase d'élaboration d'une solution) du fait qu'ils peuvent avoir des systèmes de fixation de la pertinence et donc d'interprétation différents (cf. supra, chap. 4.4.). La différence entre la demande de renseignement et la demande de conseil réside donc seulement dans le fait que l'information demandée et reçue est, dans le premier cas, une description ou une définition de l'état de choses actuel (potentiellement problématique) et, dans le second, une description d'un comportement possible pour modifier l'état de choses actuel, réellement problématique. Mais, dans la réalité quotidienne, la demande de conseil et la demande de renseignement ne s'opposent pas catégoriquement ; elles peuvent être très proches et les interactants peuvent facilement passer de l'une à l'autre sans même dévier d'une intention conçue assez vaguement au départ. C'est ce qu'on verra plus loin.

Il paraît raisonnable en une première approche d'envisager le segment qui va de 169, 2 à 170, 3 comme une première unité thématiquement cohérente, puisqu'elle se termine par un échange de « *closing down* » (169, 14 à 170, 3 : évaluation conclusive par E et marque d'accord de A) et qu'on a en 170, 3 la constitution d'un nouveau focus et l'ouverture d'une nouvelle unité thématique :

170, 3 A : « et j=voulais vous poser une aut=question aussi »
Mais on constate que cette première unité 169, 2-170, 3 initiée par A avec :

« ça s = rait pour un renseignement »

contient des éléments qui n'appartiennent pas nécessairement au Plan de la demande de renseignement tel que défini ci-dessus. Le Plan est en effet réalisé dans la sous-séquence 169, 2-5 :

- T1 A : et euh je suis sous trinordiol
- T2 E : oui
- T3 A : et euh je prends des euh des antibiotiques
- T4 E : hm
- T5 A : ça s'appelle bactril
- T6 E : oui'
- T7 A : et est-ce que c'est con= une contre-indication ou euh
- T8 E : non non non
- T9 A : non,
- T10 E: il n'y a pas de contre-indication avec les antibiotiques
O c'est bon O vous étiez inquiète'

De T1 à T6 est faite par A la description des deux états de choses (« je suis sous trinordiol » et « je prends des antibiotiques ») de la simultanéité desquels pourrait, selon le savoir partiel de A, naître un problème. Les répliques de E en T2, T4 et T6 sont de simples régulateurs destinés à assurer A que E comprend et que A peut poursuivre. En T7 est posée la question à laquelle E répond de T8 à T10. Le Plan initié par A est donc dès maintenant réalisé. Il l'était d'ailleurs dès T8, mais A ne se contente pas d'une réponse simple et demande en T9 une confirmation qu'elle obtient en T10.

On remarque aussi qu'en T10, E ne se contente pas de répondre : elle ne s'enferme pas dans l'*« ordre clos »* de la demande de renseignement à l'initiative de A, mais, peut-être en partie à cause de la demande de confirmation de A (en T9), fait une inférence sur la cause possible de l'appel de A : « vous étiez inquiète ». Avec ce dernier mouvement en T10, E prend l'initiative d'une sous-séquence qui commente la sous-séquence précédente : précisément qui enquête sur la « motivation-à-cause-de » de la demande de A (de 169,6 à 169,11) avant de proposer une paraphrase qui reformule de manière plus complète et plus générale la réponse qu'elle a déjà faite à la demande initiale de A :

- 169, 11-169, 13 E : euh bien non il n'y a pas de contre-indication les contre-indications sont tout à fait euh: sont avec des médica= euh euh des médicaments très très particuliers hein

Cette réponse réitérée débouche ensuite sur l'évaluation conclusive par E de l'attitude de A déjà mentionnée :

- 169, 14-170, 3 E : mais c'est très sérieux de votre part d'avoir téléphoné 0 c'est très bien + chais pas si c'est + très 0 très sérieux ou pas si vous êtes inquiète mais d=toute façon c'est bien d'avoir essayé d=vérifier

A : d'accord

On peut dire que le passage 169, 6-170, 3 constitue un commentaire, une séquence qu'on pourrait dire marquée par un glissement du focus de l'aspect objectif de la démarche de A vers son aspect subjectif et une séquence dans laquelle E a pris l'initiative.

Comment s'effectue ce glissement et quelle en est la finalité ? On peut remarquer que la demande de A donne lieu à trois réponses successives de E :

- 1) « non non non » (169, 4)
- 2) « il n'y a pas de contre-indication avec euh les antibiotiques 0 c'est bon » (169, 4-5)

3) « euh bien non il n'y a pas de contre-indication les contre-indications sont tout à fait euh: sont avec des médica= euh euh des médicaments très très particuliers hein » (169, 11-13).

Entre ces réponses, le focus se déplace vers l'aspect subjectif. Entre 1) et 2), il y a la demande de confirmation par A. Cette demande de confirmation est interprétée par E comme une marque d'inquiétude, interprétation confirmée par A :

T1 E : (...) vous étiez inquiète'

T2 A : oui un p=tit peu (RIRE)

T3 E : (RIRE) (...)

Cette interprétation motive l'initiative de E qui, par le moyen d'une succession de paires adjacentes du type question / réponse, élicite un récit des événements qui ont conduit à la situation dont A vient de concéder qu'elle était un peu angoissante. Ce travail d'élicitation repose sur le savoir (acquis par expérience) de E qui lui permet de faire des hypothèses pour reconstruire la situation :

T1 E : (...) vous étiez inquiète'

T2 A : oui un p=tit peu (RIRE)

T3 E : (RIRE) alors est-ce que vous avez vu votre
ehu quand vous avez vu votre médecin
qui vous a conseillé donc euh ces
ehu: antibiotiques,

T4 A :oui

T5 E : est-ce que vous lui avez dit que vous preniez la
pilule

T6 A :non

T7 E : vous n'avez pas osé

T8 A :non (RIRE)

T9 E : parce que +vos par= +

T10 A : + j'ai pas pu+

T11 E : pardon'

T12 A :j'ai pas pu

T13 E : (RIRE) parce que vos parents étaient là

T14 A :voilà

T15 E : voilà d'accord

Quelles sont les hypothèses que E doit avoir faites ? E sait que la prescription d'antibiotiques relève du médecin ; ce médecin, s'il avait été informé par A de la question qu'elle se pose, aurait pu prévenir son inquiétude ; si A a gardé le silence, c'est qu'une forte pression devait s'exercer sur elle et cette pression peut avoir été celle des parents, hostiles, comme souvent, à l'usage de la pilule contraceptive par leur fille éventuellement mineure. En faisant cette succession d'hypothèses dont la justesse est confirmée par A

et en élisitant ce récit, E accomplit en même temps un important travail de **figuration positive** à l'égard de A en marquant d'abord son intérêt, sa compréhension et ensuite son approbation pour l'attitude de A, ce qui crée entre elles une connivence marquée par les rires et l'accord en conclusion en T14 et T15 ; une connivence qui s'instaure sur des valeurs opposées à celles des parents, génératrices d'angoisse pour A. Après la troisième formulation du renseignement, on a pour finir une évaluation positive par E de l'attitude de A :

– 169, 14 : « c'est très très sérieux de votre part d'avoir téléphoné »

– 170, 1 : « c'est très bien (...) c'est bien d'avoir essayé de vérifier ».

Si on poursuit l'analyse en descendant jusqu'au détail des opérations de réalisation des tours de parole, on peut remarquer en T3 une auto-reformulation de E :

énoncé-source : alors est-ce que vous avez vu votre

initiative : euh

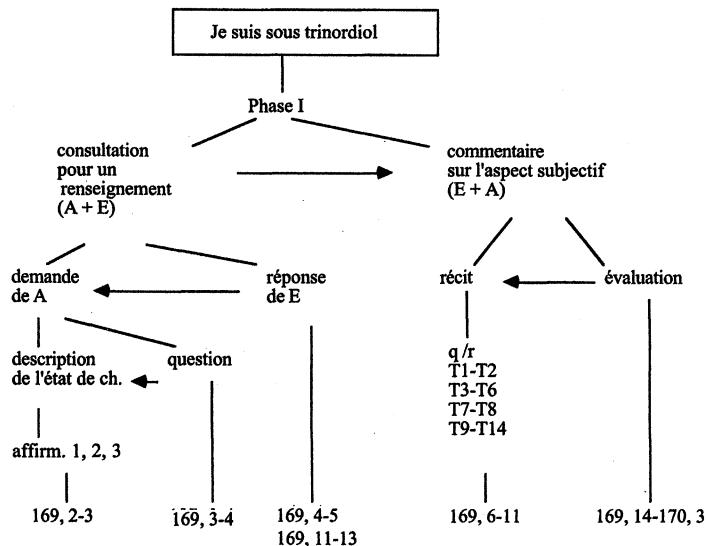
reformulation : quand vous avez vu votre médecin qui...

Cette auto-reformulation s'explique par le fait que E sait que A doit avoir vu un médecin (personne d'autre ne pouvait lui prescrire des antibiotiques), que l'information peut donc être présupposée et que la forme interrogative de l'énoncé-source n'est pas pertinente. On pourrait aussi s'étonner que E interrompe son tour de parole avant un point de complétude syntaxique qui n'est atteint qu'après la question (en T5). Mais on peut remarquer que l'énonciation de E en T3 a une complétude qu'on pourrait dire référentielle : elle renvoie aux circonstances et peut être regardée comme constituant le « *setting* » (Labov / Waletzky 1967) du récit en construction. L'intonation descendante constitue une indication par E de cette complétude. Pourquoi alors cette interruption qui ralentit la progression normale de la conversation ? Sans doute pour assurer la compréhension, étape par étape, étant donné la complexité de la phrase complète et la difficulté plus grande d'assurer l'intercompréhension au téléphone.

Cette longue séquence de commentaire dont l'imbrication avec la demande de renseignement est bien marquée par la réitération des réponses de E à la demande initiale de A, s'ajoute comme un appendice non nécessaire d'un point de vue strictement instrumental à la séquence prévue au Plan. On ne peut assurément pas dire ici (comme on l'a fait pour l'articulation de la demande et de la réponse dans le Plan de « renseignement » ou de la description et de la question dans le Plan de la « demande ») que l'action antérieure est réalisée pour permettre l'action postérieure. Mais on peut

sans doute dire que l'action postérieure (la séquence de commentaire sur l'aspect subjectif initiée par E) constitue une conséquence de l'action antérieure. Cette séquence a aussi sa propre finalité. Au bout du compte, E a gagné la confiance de A, comme on peut le voir dans sa réaction en 170, 3 : « d'accord ». Et on peut rétrospectivement estimer que tel était le but poursuivi par E en faisant glisser le focus de l'interaction vers l'aspect subjectif et relationnel, un but en quelque sorte second par rapport au but premier poursuivi par A dans la demande de renseignement, un but né du déroulement de la séquence, même s'il appartient vraisemblablement aux préoccupations constantes de E d'instaurer une telle relation de confiance. Il ne paraît pas totalement dénué de plausibilité de dire que la réalisation de ce but improvisé, cette confiance gagnée, va être la cause de la séquence suivante (170, 3 à 172, 3).

On peut proposer le schéma simplifié suivant pour la construction hiérarchique de cette première phase de la conversation :



Une seconde phase s'ouvre en 170, 3-4 par le couple :

T1 A : et j=voulais vous poser une aut=question aussi

T2 E : oui

qui se présente comme une autre demande de renseignement, mais qui apparaît d'emblée plutôt comme une demande de conseil puisqu'il s'agit de la conduite possible pour résoudre un problème déjà identifié. L'expression employée par A : « poser une question » est vague et peut désigner aussi bien une demande de renseignement qu'une demande de conseil. Que fera A de la réponse attendue de E ? Elle s'apprête certainement à tirer des conséquences pratiques de cet élément supplémentaire de savoir ; mais en tirera-t-elle une conséquence immédiate pour modifier son comportement : dans ce cas, on parlerait plutôt de conseil ; ou bien en tirera-t-elle seulement une conséquence plus lointaine, le cas échéant : dans ce cas, on parlerait sans doute plutôt de renseignement. On voit que la distinction entre le renseignement et le conseil est non catégorique et que l'interaction supporte très bien ce vague.

La phase de l'interaction qui commence ici n'avait peut-être pas été prévue par A et elle n'est peut-être rendue possible que par la relation de confiance que E a su instaurer et qui implique, étant donné leurs rôles, une offre universelle de conseil et une incitation à faire tomber les inhibitions. Dans ce cas, la relation avec la séquence précédente serait un enchaînement causal. Mais si cette nouvelle question avait été prévue par A dès l'origine, on a alors une concaténation par addition, la séquence de commentaire n'ayant alors qu'une fonction de renforcement d'une intention déjà arrêtée de A.

Une fois le nouveau focus négocié, A procède à sa demande :

170, 4-6 A : par exemple j=la prenais à midi

E : oui

A : et est-ce que c'est possible 0 que donc
ehu là j=vais m'arrêter sept jours
qu'après j=puisse la prendre le soir.

Un certain nombre de faits peuvent retenir l'attention. D'abord, l'emploi un peu surprenant de l'expression « par exemple ». Je reviendrai sur ce point. Ensuite, le fait que la représentation de l'état de choses et la question soient imbriquées. La question est formulée à l'aide de deux segments :

– « et est-ce que c'est possible 0 que »

– « qu'après j=puisse la prendre le soir »

que sépare un élément de représentation de l'état de choses :

– « là j=vais m'arrêter sept jours ».

L'introduction de ce complément d'information concernant son utilisation de la pilule contraceptive est précédée de marques d'hésitation :

– « donc euh »

qui traduisent un travail cognitif. On peut penser que A perçoit, en commençant à formuler sa question, qu'elle risque de ne pas être comprise parce que sa présentation de l'état de choses sur lequel elle porte était incomplète : c'est-à-dire parce qu'elle n'a pas assez clairement réalisé le schéma de la demande de renseignement. Elle s'interrompt donc pour revenir en arrière, complète le schéma en décrivant l'état de choses avant d'achever sa question. En procédant ainsi, elle compte que E aura fait un travail analogue de reconstitution du schéma. C'est une activité d'auto-reformulation analogue à celle qu'on a déjà vu se manifester dans la séquence précédente (169, 6-7). Dans l'un et l'autre cas, on voit comment un défaut de planification peut être aisément réparé du fait que les actions concernées sont d'ordre symbolique, accomplies grâce au médium de la langue, à la différence des autres formes, corporelles, d'action ou d'adaptation qui exigent la reprise de l'action erronée *ab initio* si cela se peut, ou l'acceptation de conséquences destructrices. Cette extraordinaire souplesse du langage ne change rien en principe à la nature des relations hiérarchiques entre les actions, mais exige, de la part du chercheur, une grande souplesse dans la modélisation.

La séquence de réponse de E à la demande de A (170, 6-15) est complexe :

T1 E : oh oui + tout à fait +

T2 A : + oui c'est possible +

T3 E : ou vous pouvez essayer d=la décaler doucement ' 0 hein décalez-la 0 non mais ça alors là
ça n'a pas d'importance hein
(VITE) non non non non (v) pour la reprendre
on est pas à quatre euh à quatre heures
près hein 0 hein euh hm

T4 A : d'accord donc on a quand même plusieurs
eh 0 pour trinordiol on a combien d'heures de:

T5 E : 0 eh bien vous n'avez pas j=té le p=tit
papier qui est dans votre boîte '

T6 A : euh non

T7 E : non ah

T8 A : mais c'est pas marqué

T9 E : vous + êtes sûre +

T10 A : + j'ai pas vu + oui

T11 E : oui alors trinordiol c'est six heures maximum

T12 A : oui

T13 E : hein

T14 A : d'accord

L'échange conclusif en T13-T14 peut être regardé comme marquant la fin de la séquence de réponse. Mais cette séquence comporte au moins trois éléments qui la rendent complexe :

1) A demande à E en T2 une confirmation de la réponse que E a formulée en T1. La réponse de E en T3 comporte un premier énoncé

« ou vous pouvez essayer d=la décaler doucement ' 0 hein décalez-la »

sur laquelle je vais revenir ; puis une confirmation avec emphase qui répond à la demande faite en T2 :

« non mais alors là ça n'a pas d'importance hein (VITE) non non non non (v) »

puis une explication / justification de cette affirmation :

« pour la reprendre on est pas à quatre euh à quatre heures près hein 0 hein euh hm »

Cette confirmation emphatique est elle-même suivie, dans le premier mouvement de T4, d'une ratification par A :

« d'accord »

On retrouve ici de la part des deux partenaires un style d'interaction dont les formes ont déjà été observées dans la première phase.

2) En T4, A reprend l'initiative. Elle tire d'abord une conclusion :

« donc on a quand même plusieurs »

qui paraphrase l'explication de E dans le dernier mouvement de T3 et résume l'ensemble de la réponse de E. Mais il y a une certaine imprécision dans cette paraphrase (« plusieurs ») et, dans un troisième mouvement de ce tour de parole, A demande une précision :

« euh 0 pour trinordiol on a combien d'heures de : »

La réponse à cette question est formulée par E en T11 :

« oui alors trinordiol c'est six heures maximum »

par-dessus une séquence latérale (T5 à T10) initiée par E et qui a pour but de vérifier si A ne possède pas déjà elle-même la réponse à sa propre question. On peut distinguer deux sous-séquences dans cette séquence latérale : dans la première sous-séquence (T5-T7), E constate que A doit avoir la réponse :

T5 : question de E

T6 : réponse de A

T7 : évaluation par E qui semble signifier implicitement que A a donc déjà la réponse. Quelles peuvent avoir été les

motivations de E en ouvrant cette séquence latérale ? Impossible de faire des suppositions en l'absence de tout indice. Ce qui est assez clair, c'est que A interprète T7 comme mettant en cause le bien-fondé de sa question en T4, puisqu'elle se lance, avec la deuxième sous-séquence T8-T10, dans une auto-justification. Dans cette deuxième sous-séquence, A affirme en effet qu'elle n'a pas la réponse :

T8 : affirmation de A

T9 : demande de confirmation de E

T10 : confirmation de A.

E admet cette justification avec « oui alors », clôturant ainsi la séquence latérale. Elle donne ensuite la réponse à la question posée en T4. La réponse de E en T11 est suivie d'une ratification par A en T12. Puis la séquence fait encore, comme je l'ai déjà indiqué, l'objet d'une paire adjacente de conclusion avec emphase en T13-T14, phénomène constant dans cette conversation.

3) On pourrait dire, au vu de cette description, qu'on a plutôt affaire à une demande de renseignement : la question de A porte sur les conditions d'une conduite future, sans qu'il y ait d'urgence. Pourtant, on a avec 170, 7 :

T3 E : ou vous pouvez essayer d=la décaler doucement ' 0
hein
décalez-la 0'

l'amorce d'un conseil. Sur quels indices s'appuyer pour dire qu'il s'agit d'un conseil ? Sur le fait que « essayer de la décaler doucement » désigne une conduite à tenir et sur le fait que l'impératif (« décalez-la ») est une forme canonique pour indiquer une conduite à tenir. Pourquoi E prend-elle cette initiative ? Dans le schéma, l'action de donner un conseil est précédée d'une demande qui se décompose elle-même en une description de l'état de choses à modifier, suivie d'une question sur la modification à apporter : que dois-je / puis-je faire ? Le seul indice possible d'une demande de conseil émanant de A réside dans un élément de la demande de A que j'ai négligé jusqu'ici dans la description :

170, 4 : par exemple j=la prenais à midi

L'expression « par exemple » semble désigner la représentation d'état de choses qui lui fait suite comme un cas particulier d'un phénomène général, ce qui peut laisser entendre que la demande qui va être faite à cette occasion a une portée plus générale et concerne les conditions de manipulation de la pilule contraceptive. Mais cet indice est tout à fait incertain. En tous cas, qu'il y ait ou non sollicitation indirecte de la part de A, on peut penser que E s'interroge sur la motivation de A en posant sa question et que son expérience lui fournit une réponse plausible : demande indirecte

de conseil. Son attitude dans la suite est tout à fait analogue à celle de la première phase de la conversation : E saisit l'occasion pour prendre l'initiative.

Et cette initiative va se développer dans la longue séquence qui suit, 170, 15 à 172, 3, et qui commence par :

170, 15-171, 1 E : alors c=que vous pouvez faire c'est au contraire prendre votre pilule la veille 0 ça dépend quel est le jour où vous préférez aussi avoir vos règles

et qui se termine toujours de la même manière :

172, 3 E : hein

A : ouais

La formule « alors c=que vous pouvez faire c'est » est une formulation canonique introduisant un conseil. La conduite conseillée est de « prendre la pilule la veille » et cette conduite proposée est placée dans la dépendance d'une préférence éventuelle de A, c'est-à-dire que cette conduite est présentée comme la conséquence d'une décision non formulée de A de modifier une situation évaluée comme « non préférable ». Mais il a fallu que E interprète très fortement les paroles de A. Comme dans la première phase de l'interaction, la pertinence de l'interprétation faite par E, qui semble confirmée par l'intérêt de A, doit lui avoir été suggérée par son expérience antérieure. A partir de là se développe une véritable séquence de conseil. La relation entre cette séquence de conseil et la séquence de demande de renseignement qui la précède n'est pas sans rappeler la relation entre les deux séquences de la première phase.

On a donc maintenant une séquence de conseil initiée par E, puis acceptée ouvertement par A. On a d'abord, comme je l'ai indiqué, une formulation canonique de conseil en 170, 15-171, 1 :

« alors c=que vous pouvez faire c'est au contraire prendre votre pilule la veille 0 ça dépend quel est le jour où vous préférez aussi avoir vos règles ».

La réplique de A (171, 1) précédée d'un long silence, manifeste son incompréhension :

« 020 ah oui ».

C'est en tous cas ainsi que E l'interprète, puisqu'elle donne une séquence latérale d'explication (171, 1-5) :

T1 E : vous comprenez pourquoi ' 0 parce que si par exemple 0 vous arrêtez toujours votre pilule le samedi soir 0 le samedi et qu=vous avez vos règles le dimanche,

T2 A : oui

T3 E : ça peut peut-être vous ennuyer d'avoir vos règles le dimanche

T4 A : Ouh oui d'accord

On peut faire deux remarques concernant cette séquence latérale :
1) on a en T1 le même phénomène de non-complétude syntaxique du tour de parole (la phrase n'est grammaticalement complète qu'à la fin de T3) qu'on a déjà remarqué et analysé à propos de 169, 6-8 : une subordonnée occupe de manière autonome un tour de parole et est sanctionnée par un régulateur de A (en T2) ; ce découpage opéré sur une base sémantique et marqué intonativement a pour but de faciliter la compréhension.

2) il est impossible de dire si l'approbation manifestée avec vigueur par A en T4 porte sur la compréhension du mécanisme expliqué par E ou sur la justesse de l'hypothèse faite par E (« ça peut vous ennuyer d'avoir vos règles le dimanche ») ou sur les deux à la fois. Après l'achèvement de la séquence latérale, E reprend son activité de conseil en donnant en 171, 5-7 une paraphrase du conseil déjà donné en 170, 15-171, 1 :

« hein O euh si vous préférez avoir vos règles un autre jour vous pouvez décaler soit euh en a= en avançant par exemple d'une demi-journée ».

D'une manière surprenante (mais ce paradoxe s'explique par le fait que le conseil n'a pas été vraiment sollicité par A, mais plutôt imposé par E), c'est après la formulation du conseil que vient une sous-séquence de description de la situation de A. Cette description est en fait élicitée par E :

171, 7-14 E : alors là normalement vos règles vous les arrêtez quand 'O vous avez arrêté votre plaquette'

A : j'ai arrêté

E : quand '

A : depuis dimanche

E : dimanche quand' dimanche soir'

A : dimanche à midi

E : dimanche à midi

A : donc là j'en ai pas pris O à midi O le dimanche O disons euh la dernière fois qu=j'en ai pris c'était l=samedi à midi

E : c'est c'était le same + di et +

A : +voilà +

E : vos règles arrivent quand ensuite

A : ben normalement le: douze je crois donc euh ce serait après

E : ouais 030 bon 0

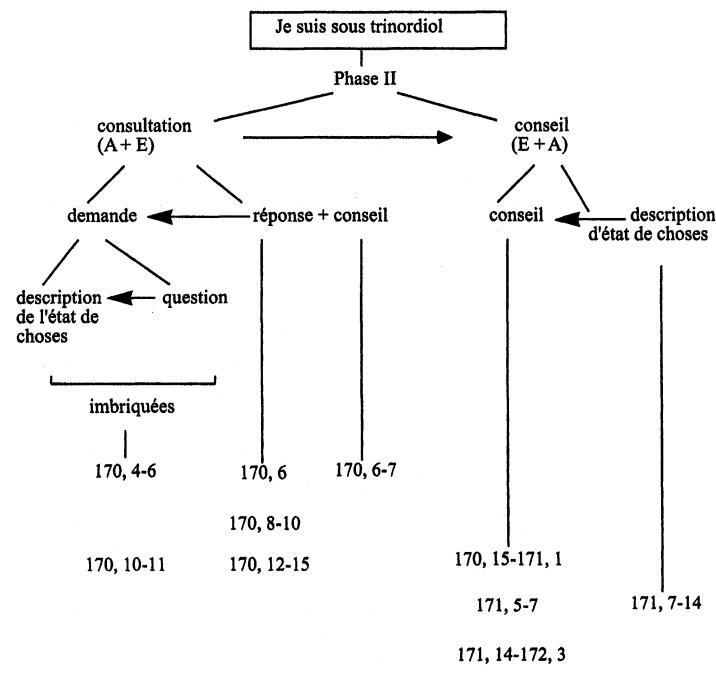
A cela fait suite une nouvelle formulation, plus précise, du conseil :

171, 14-172, 3 : alors euh: oui ah décalez décalez de de de quelques heures hein c'est-à-dire que le premier soir vous pouvez la prendre si (VITE) vous aviez l'habitude d=la prendre à midi (v) vous la prenez mettons à quatre heures 0 le lendemain vous la prenez à cinq heures 0 le lendemain vous la prenez à six heures jusqu'à arriver au soir'

et l'acceptation de ce conseil par A :

172, 3 : d'accord.

On peut essayer maintenant de donner une représentation graphique simplifiée de la structure hiérarchique de la seconde phase.



La séquence s'achève en 172, 3 avec la paire adjacente de « closing down » :

E : hein

A : ouais

L'énonciation de E peut être une manière de contrôler si A a bien compris comment il faut procéder et / ou une demande de ratification du conseil et / ou l'expression d'un désir d'obtenir une manifestation d'unanimité. L'échange ainsi initié ne se situe déjà plus que partiellement au plan instrumental de l'interaction et concerne aussi la relation entre E et A.

Après cela commence la séquence de clôture de l'interaction. On peut y distinguer une sous-séquence de préclôture très développée (172, 3-4) :

T1 E : voilà

T2 A : voilà ben j=vous r=mercie

T3 E : c'est tout'

T4 A : c'est tout (RIRE)

T5 E : très bien

T6 A : merci

T7 E : soignez-vous bien

T8 A : d'accord (RIRE)

qui précède et rend possible un échange terminal classique :

T9 E : au r=voir

T10 A : au r=voir

La préclôture est constituée par une succession de quatre échanges : 1-2 ; 3-4 ; 5-6 ; 7-8 qui semblent plus s'additionner que se conditionner. Avec T1, E laisse son tour thématiquement vide et offre à A la possibilité d'introduire un nouveau thème. Et avec T2, A indique en retour qu'elle n'a pas l'intention d'introduire de nouveau thème (« voilà ») et donne quitus à E (« ben j=vous r=mercie »). L'échange terminal pourrait intervenir ici, après cette pré-clôture tout à fait classique. Les deux échanges suivants (T3-T4 et T5-T6) constituent une réitération de la pré-clôture où les partenaires décomposent en quelque sorte les actions déjà accomplies en T1-T2 :

- 1) Avec sa question en T3, E s'assure qu'il n'y a vraiment pas de nouveau thème à introduire. A confirme en T4 et son rire est une nouvelle façon de donner quitus et /ou une marque de connivence.
- 2) En T5, E prend acte de la situation créée par les deux échanges précédents et en T6, A donne à nouveau quitus.

La dernière sous-séquence (T7-T8) peut être regardée comme un rappel de la première phase de l'interaction : soit un simple rappel de l'état de santé de A qui est sous antibiotique, soit comme un rap-

pel par E de sa dernière énonciation dans la première phase (169, 14-170, 3). Dans ce cas, elle voudrait dire : « persévérez dans votre attitude de femme libre et n'ayez plus de crainte ». Elle serait alors une évaluation positive globale de la démarche et de l'attitude de A. En tous cas, cette paire adjacente, inhabituelle dans une interaction institutionnelle entre partenaires anonymes, marque bien qu'une relation personnelle, affective s'est constituée (à l'initiative de E). L'expression de l'affect est peut-être d'ailleurs l'explication de l'extension et du caractère de cette séquence de clôture.

Chapitre 7

Perspectives : communication et cognition

Pour conclure, je voudrais reprendre etachever la réflexion théorique sur la communication menée dans les chapitres 3, 4 et 5 en faisant apparaître la convergence quant à la façon d'aborder la recherche sur la communication verbale entre ce qui a été développé ici et la conception de Sperber / Wilson 1989. Cette convergence de fond n'empêche toutefois pas l'existence d'un certain nombre de différences dont l'analyse fournira l'occasion de mettre en perspective les développements précédents.

Sperber / Wilson plaident dans *La pertinence* (1989) pour l'insertion de la recherche sur la communication dans un champ nouveau que définit le sous-titre de leur livre : *communication et cognition*. La définition d'un champ de recherche « communication et cognition » constitue un développement du courant pragmalinguistique qui, non seulement a conduit la linguistique à remettre en question le postulat de la primauté de la langue sur la parole et à dépasser les limites d'une « linguistique du code », mais encore à déplacer les frontières entre les disciplines. Dans le livre de Sperber / Wilson, les problèmes sont abordés dans l'esprit de la philosophie analytique anglo-saxonne, à laquelle il est fait de nombreuses références, avec le souci de délimiter aussi nettement que possible ce nouveau champ de recherche en évitant une prolifération de notions plus ou moins claires : ce qui conduit les auteurs à tenter de déduire l'ensemble de leur théorie de la notion de pertinence.

La constitution d'une linguistique cognitive n'est pas un programme entièrement nouveau. Il y a un certain temps déjà que, du côté des psychologues et des psycholinguistes, on se soucie d'analyser la communication comme un « processus qui met en jeu deux dispositifs de traitement de l'information » (Sp. / W. 1989 : 11). La perspective cognitiviste, dans laquelle s'inscrivent Sp. / W. , a déjà donné lieu, comme je l'ai rappelé au chapitre 5, à de nombreux travaux dans lesquels on modélise la compréhension comme un processus complexe de traitement de l'information.

Dans le même sens vont les recherches sur l'acquisition du langage qui, en se débarrassant des conceptions behavioristes, se sont de plus en plus tournées, au cours des dix dernières années au moins, vers un modèle cognitif de l'apprentissage : pour un aperçu général on pourra consulter McLaughlin, B. / Rossman, T. / McLeod, B. 1983 ; McLaughlin, B. 1987 ; Gaonach, F. 1987. Un point commun à tous les travaux effectués dans ce domaine est de considérer tant l'acquisition par les enfants de leur langue maternelle que l'acquisition d'une langue seconde comme reposant sur un processus inférentiel de formation et de vérification d'hypothèses sur le fonctionnement de la langue. Quelles que soient ensuite les divergences concernant le nativisme ou le constructivisme, l'importance et la place de la variation, la similitude avec les processus de constitution des pidgins et des créoles, etc. , le point commun à toutes les études contemporaines est qu'il est impossible de ne pas étudier l'acquisition des langues comme acquisition de la communication verbale et impossible de séparer l'acquisition de la communication verbale de la cognition.

Dans un domaine plus restreint, les recherches sur la communication préverbale, inspirées notamment par J. Bruner reprenant lui-même des concepts de Vygotsky, vont aussi dans ce sens, de sorte qu'il n'y a rien aujourd'hui de radicalement nouveau à affirmer que « le langage (= la langue) n'est pas un moyen nécessaire pour communiquer : la communication peut exister sans code. » (Sp. / W. 1989 : 259). Une telle affirmation constitue d'ailleurs le socle même de la conception de Grice dont procèdent les conceptions de Sperber / Wilson. C'est ce que Bennett (1973 et 1976) a bien montré (cf. supra, chapitre 5).

A cet égard, Sp. / W. 1989 ne rendent pas justice à Vygotsky en semblant vouloir le ranger parmi les partisans d'une « conception sémiotique de la communication » assimilée au « modèle du code » (1989 : 18). De la citation de Vygotsky que font Sp. / W. , la phrase essentielle me paraît être :

« sans un système de signes, linguistique ou autre, seul un type primitif et limité de communication est possible. »

Il n'est, pour s'en convaincre, que de voir le caractère effectivement « primitif et limité » de la communication préverbale entre la mère et l'enfant. Ce caractère « primitif et limité » ne diminue naturellement pas son importance décisive, au plan affectif et au plan de l'apprentissage des formes fondamentales de l'interaction (les « formats » de Bruner), c'est-à-dire dans le devenir-homme du nouveau-né. Là encore, on peut rejoindre Vygotsky cité par Sp. / W. :

« La communication rationnelle et intentionnelle de l'expérience exige un système médiateur, dont la parole humaine est le prototype. »

On ne peut donc pas dire que Vygotsky prétende, comme le lui font dire Sp. / W., que « toute communication **présuppose** un système sous-jacent de signes » (mis en relief par moi). Vygotsky affirme seulement que la communication est plus efficace et plus économique quand elle repose sur un système de signes, il affirme que la communication ne serait pas **humaine** si elle ne reposait sur un système de signes. On a d'ailleurs le sentiment que Sp. / W. résument eux-mêmes la position de Vygotsky 1962 lorsqu'ils écrivent :

« deux dispositifs capables de communiquer entre eux (en fait il ne peut s'agir que de deux êtres humains) doivent pour cela être aussi capables de représenter intérieurement l'information communiquée et doivent donc posséder un langage interne (c'est-à-dire un « **système de représentations régi par une grammaire** »). Dans le cas de la communication ostensive-inférentielle (= la **communication verbale**), ce langage interne doit être assez riche pour représenter les intentions d'autres organismes. » (1989 : 259 ; mis en relief par moi.)

Il n'y a que les langues humaines qui possèdent ces caractéristiques. Mais à mon avis, ce n'est pas seulement une affaire de richesse des représentations, c'est aussi une affaire de typification de ces représentations et de partage social des savoirs.

Il existe, disent Sp. / W., deux grands types de conceptions de la communication : ils les appellent les « modèles du code » et les « modèles inférentiels ». Par « modèles du code », il faut entendre à peu près les conceptions que j'ai désignées, après Hörmann, comme représentant la « thèse de l'indépendance » des structures linguistiques, alors que les « modèles inférentiels » représentent la thèse intentionnelle. Ce n'est toutefois pas ainsi que Sp. / W. définissent les premiers, ces « modèles du code » qu'ils ont tendance à découvrir en des lieux surprenants : c'est ce que montre la discussion autour du « savoir commun ». Sp. / W. ont sans doute raison, pour expliquer la coordination nécessaire à la communication, de parler d'« hypothèses mutuellement manifestes » dans un « environnement cognitif » (défini comme « un ensemble d'hypothèses à (la) disposition (d'un individu) » 76)). Il est exact que « les échanges verbaux ordinaires s'effectuent sans recherche d'un savoir vraiment mutuel » (36) : il n'y a pas recherche, il y a seulement supposition tacite d'une perspective commune implicite, d'une réciprocité de perspectives (cf. supra, chap. 4.2.). On peut admettre que la formulation de Sp. / W. est meilleure ; cela ne signifie pas que la notion de savoir commun soit, comme ils le

disent, « empiriquement inadéquate », elle est peut-être seulement inadéquate dans sa formulation et on voit mal en quoi la position de Sp. / W. est différente de celle de Lewis 1969 quand il parle d'une base de savoir commun qui définit un état de choses dans lequel peuvent apparaître des régularités conventionnelles de comportement. Et pourtant, Lewis se voit soupçonné d'être un partisan des « modèles du code ».

Ce qui me paraît intéressant à retenir, c'est l'affirmation de Sp. / W. que la prétention de chacun de ces types (« modèles du code » et « modèles inférentiels ») à constituer des théories d'ensemble de la communication est abusive et réductionniste parce qu'il ne peut pas exister de théorie générale de la communication et que la communication verbale est par nature double, faisant intervenir « simultanément des mécanismes de codage et des mécanismes inférentiels ». Je ne pense qu'il en soit ainsi ; je pense au contraire que, si on admet le point de départ cognitiviste, rien ne s'oppose à admettre pour le modèle inférentiel une prétention à constituer une théorie générale de la communication verbale.

Les arguments de Sp. / W. contre la possibilité même d'une telle théorie générale les suivants. Un premier argument consiste à affirmer que, certes, la communication dans son ensemble est « soumise aux lois qui régissent toutes les formes de traitement de l'information », mais que « ces lois sont trop générales pour constituer une théorie de la communication » qui présente quelque intérêt (1989 : 14). Mais on ne peut tirer argument d'une analogie entre la communication et les « moyens de locomotion ». Car pour être exact, le parallélisme devrait être tiré entre la communication et la locomotion ou entre les moyens de communication et les moyens de locomotion. Peut-être en outre, l'intérêt qu'on peut prendre à une théorie générale de la communication est-il lié au fait que le déplacement dans l'espace est un phénomène physique, alors que la communication est un phénomène humain, un phénomène fondamental de l'activité humaine et fondateur de la réalité sociale et peut-être est-ce de ce côté qu'il faut chercher les lois qui peuvent fonder une théorie générale de la communication. Sans doute est-il vrai qu'il n'y a pas de théorie de la locomotion à bicyclette parce que les phénomènes dont une telle théorie devrait rendre compte sont hétérogènes. Mais dire que la communication verbale met en jeu simultanément des mécanismes de codage et des mécanismes inférentiels et que, de ce fait, une théorie générale est aussi impossible qu'une théorie de la locomotion à bicyclette, constitue une pétition de principe aussi longtemps qu'on n'a pas apporté la preuve que les mécanismes de codage et les mécanismes inférentiels sont fondamentalement différents.

Sp. / W. affirment que

« la communication verbale met (...) en jeu deux types de processus de communication : l'un qui est basé sur le codage et le décodage, l'autre sur l'ostension et l'inférence. Le processus de communication codée n'est pas autonome : il est subordonné au processus inférentiel. Le processus inférentiel est autonome (...) La communication codée est évidemment linguistique : des signaux acoustiques (ou graphiques) servent à communiquer des représentations sémantiques. Les représentations sémantiques reconstituées au moyen du décodage des signaux acoustiques ou graphiques ne sont utiles que parce qu'elles fournissent des hypothèses et des indices au second processus de communication, le processus inférentiel. » (1989 : 262)

On peut être d'accord avec l'idée que « la communication verbale met en jeu simultanément des mécanismes de codage et des mécanismes inférentiels » (1989 : 14) et avec l'idée de la subordination des processus de codage-décodage aux processus inférentiels, sans pour autant accepter de qualifier les processus de codage-décodage de « communication codée » et postuler en conséquence que, dans la communication verbale, coexistent deux modes de communication réunis de manière contingente. En effet, parler de « communication codée », « évidemment linguistique », revient, me semble-t-il, à rendre leur indépendance aux structures linguistiques au moment même où on les dit subordonnées et non autonomes. Il est vrai que cette affirmation que je fais repose sur l'idée que la communication n'est pas seulement ce processus abstrait « qui met en jeu deux dispositifs de traitement de l'information » (Sp. / W. 1989 : 11), mais qu'elle met en relation deux interlocuteurs humains dans une situation donnée. De ce point de vue, les « représentations sémantiques reconstituées au moyen du décodage des signaux » ne fournissent au récepteur que des moyens pour faire des hypothèses sur les hypothèses du locuteur dans la situation donnée. On ne peut, en ce sens, opposer la « communication codée » à la « communication inférentielle », car la première n'existe pas : la communication suppose toujours que le récepteur fasse des inférences sur les intentions du locuteur, qu'il dispose ou non pour cela d'indices codés. Les processus de codage-décodage doivent être intégrés aux processus inférentiels comme des niveaux opérationnels non autonomes qui servent à la réalisation des buts et des stratégies des partenaires de la communication. La communication est un processus complexe qui comporte des niveaux d'organisation différents obéissant à différents types de règles et travaillant sur des matériaux différents : du matériel acoustique ou graphique d'un côté, des significations textuelles et contextuelles de l'autre. Mais on ne doit pas non plus concevoir ces niveaux comme une dichotomie catégorique, mais plutôt comme disposés sur une

échelle, comme constituant une hiérarchie de niveaux multiples dans laquelle les niveaux subordonnés sont au service des niveaux supérieurs et les niveaux superordonnés guident les niveaux inférieurs.

Il devient alors plus difficile de dire que les modèles inférentiels sont « réductionnistes », puisqu'ils sont capables d'intégrer les processus de codage-décodage. On peut par contre le dire des modèles du code dans la mesure où ils échouent à rendre compte de manière satisfaisante des phénomènes pragmatiques dans leur ensemble. Mais Sp. / W. soulèvent alors l'objection :

« quiconque défend le point de vue extrême selon lequel toute communication humaine se laisse décrire en termes inférentiels doit montrer comment codage et décodage peuvent être redécrits en termes d'inférence. » (46)

On peut tenter de le faire.

Un premier argument concerne la définition du code :

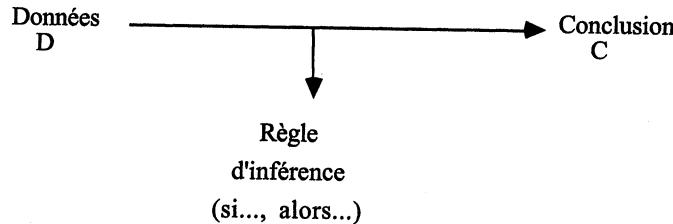
« Un code, disent Sp. / W., (...) est un système qui associe des messages à des signaux et qui permet à deux dispositifs de traitement de l'information de communiquer (...) Un code élémentaire comme le morse consiste en une simple liste de couples message-signal. » (15)

A partir du moment où le code n'est plus « une simple liste de couples », mais où plusieurs messages peuvent correspondre à un signal et plusieurs signaux à un message, ce qui est le cas pour la langue, comment est effectué le décodage, comment est effectué l'encodage s'il doit conduire à un décodage analogue à l'encodage ? N'est-on pas obligé de recourir à des inférences faisant appel à des éléments extérieurs au code pour constituer des couples message-signal et signal-message qui puissent être décodés de manière analogue ? Il n'est pas indifférent de préciser que ce n'est pas le code qui transforme le signal en message et inversement, mais un sujet producteur P et un sujet récepteur R qui, à l'aide du code, décident de transformer tel message en signal et tel signal en message et que cette décision est motivée par une intention dans une situation et sur un savoir partagé concernant cette situation. Il est impossible d'encoder ou de décoder en dehors d'une intention de communication et d'une interprétation. Il est impossible de concevoir des opérations d'encodage ou de décodage qui soient antérieures dans le temps à l'intention de communiquer ou à l'interprétation.

Le deuxième argument concerne le processus inférentiel lui-même. Tout le monde sera d'accord pour dire que

« l'inférence est le processus au terme duquel une hypothèse est admise comme vraie ou probablement vraie (*je propose de l'appeler la « conclusion » C*) sur la base d'autres hypothèses dont la vérité certaine ou probable était admise au départ (*je propose de les appeler les « données » D*). » (107)

Si on admet en outre que le passage des données à la conclusion se fait au nom d'une règle d'inférence RI qui peut être une hypothèse scientifique, un lieu commun ou une règle quelconque, il est possible de représenter l'inférence par le schéma de Toulmin 1958 :



Ne peut-on alors dire que, dans le décodage, le signal correspond aux données et le message à la conclusion sur la base d'un ensemble de règles dénommé code qui seraient du type : si ..., alors lis S ; si ..., alors lis O ; etc. ? Et dire aussi que la reconnaissance des intentions du locuteur est la conclusion C d'un processus dans lequel la signification conventionnelle, l'input grammatical, qui résulte du décodage joue le rôle d'une partie des données D, l'autre partie étant fournie par l'input social, tandis que la règle d'inférence est constituée par la part de la théorie naïve du comportement qui a été actualisée comme pertinente ? C'est ce qu'admettent Sp. / W. lorsqu'ils écrivent :

« On infère généralement l'intention sous-jacente au comportement à partir d'effets de ce comportement que l'on a observés ou inférés préalablement. » (56)

Si tel est bien le cas, la différence entre le niveau opérationnel du décodage et le niveau stratégique de l'inférence réside non dans le mécanisme, mais dans le fait que les règles n'ont pas le même contenu, ni la même complexité, ni le même pouvoir de contrainte.

Mais Sp. / W. invoquent alors l'argument suivant :

« Un destinataire qui essaie de reconnaître l'intention informative d'un locuteur ne peut, en général, se servir de ce type d'inférence. » (ibid.)

Pourquoi cette particularité inattendue de la communication ?

« Comme nous l'avons vu, les effets informatifs de la communication, s'ils se réalisent, se réalisent par la reconnaissance de l'intention informative. » (ibid.)

La « reconnaissance de l'intention informative » est le **but visé** par le locuteur ; si « les effets informatifs » désignent la réaction du récepteur, c'est-à-dire la **réalisation effective** du but du locuteur, il est exact que cette réalisation passe par la reconnaissance du but, mais pas seulement : elle dépend directement d'une décision du récepteur consécutive à la reconnaissance du but. Mais ce n'est pas de la réalisation effective qu'il est question dans l'inférence dont on parle, mais de ce qui précède la décision, c'est-à-dire de la relation établie par le récepteur entre un comportement linguistique observable du locuteur et l'intention sous-jacente à ce comportement. Il est question de la reconnaissance par le récepteur de l'intention du locuteur d'obtenir un effet et on ne voit donc pas pourquoi le récepteur d'un acte de langage ne pourrait pas se servir du même type d'inférence que n'importe quel acteur social essayant d'inférer l'intention sous-jacente à n'importe quel comportement.

Contre l'idée que les processus de décodage et les processus inférentiels seraient de même nature, Sp. / W. invoquent l'automatité du processus de décodage.

« De même, disent-ils, que nous ne pouvons pas choisir de ne pas voir les couleurs des choses (...) de même nous ne pouvons pas choisir d'entendre un énoncé dans une langue que nous connaissons comme une suite de sons quelconques. » (264)

Cette métaphore est une paraphrase du terme « automatique », mais elle ne dit rien sur la nature du processus en question. Or, on sait aujourd'hui que le processus de compréhension est à la fois perceptuel (*bottom-up*) et conceptuel (*top-down*) et que, grâce aux procédés *top-down*, les éléments perceptuellement manquants peuvent être reconstitués à partir du contexte. Par inférence, évidemment. Quant à l'automatique du processus, elle n'est que le résultat de son habitualisation, mais n'entame en rien sa nature de processus de formation d'hypothèse. Dans les théories cognitives de l'apprentissage, on admet généralement qu'ou bien une tâche requiert une capacité cognitive de traitement relativement grande, ou bien elle procède automatiquement et demande peu d'énergie de traitement ; qu'en outre, une tâche qui exigeait une grande capacité de traitement peut devenir par la pratique si automatique qu'elle

demande relativement peu d'énergie de traitement. C'est même tout le sens de l'apprentissage : automatiser, afin que l'activation de certaines connexions en mémoire en vue de permettre le traitement soit jusqu'à un certain niveau libérée du contrôle cognitif (qui est limité dans sa capacité) pour que l'attention du sujet puisse se reporter sur des tâches plus complexes, hiérarchiquement plus élevées. Par exemple, la réactivation d'éléments lexicaux, de patrons articulatoires, de règles syntaxiques appropriées doit être automatisée pour permettre au sujet d'exercer le contrôle sur une série de phrases exprimant une intention particulière pertinente à tel moment de la conversation en réponse à tel énoncé tout à fait imprévu d'un partenaire. Quiconque a dû s'exprimer dans une langue qu'il ne maîtrisait qu'imparfaitement a fait l'expérience que le défaut d'automatisation des niveaux inférieurs rendait difficile le traitement correct des niveaux plus complexes. Inversement, on sait bien aussi que des problèmes de formulation, même en langue maternelle, provoquent l'attention et déclenchent des activités de monitoring et d'auto-correction (cf. Levelt 1978 et 1983). Postuler, comme le font Sp. / W., une hétérogénéité radicale entre les processus de décodage et les processus inférentiels, ne peut que rendre plus difficile l'explication de ces phénomènes en remettant en cause les théories cognitives actuelles sur l'apprentissage. Dire que « le système de décodage linguistique est bien un système périphérique » signifie seulement que c'est un système qui ne fait pas partie des phénomènes contrôlés centralement, c'est-à-dire que c'est un système automatisé.

Cela n'autorise pas à dire que

« si (...) la compréhension consiste à reconnaître l'intention informative du locuteur, alors le décodage linguistique ne fait pas partie du vrai travail de compréhension, mais précède plutôt ce travail ; le travail de décodage linguistique fournit un input au processus de compréhension proprement dit. » (265)

On peut dans l'absolu donner au terme de compréhension une plus ou moins grande extension, le définir comme la seule reconstruction des intentions et opinions du locuteur ou y inclure également le décodage des significations conventionnelles. La seule question qui se pose concerne les conséquences qui découlent de l'une ou l'autre définition. La définition étroite de la compréhension que choisissent Sp. / W. me paraît comporter un certain nombre de dangers. On doit en effet tenir compte du fait que les processus d'interprétation peuvent, comme je l'ai dit, influer *top-down* en retour sur le décodage. Le terme « précède » dans la citation ci-dessus ne doit donc pas impliquer une séparation radicale du décodage et de l'interprétation et, dans cette perspective, il est plus clair, me

semble-t-il, de désigner par compréhension l'ensemble des processus.

En définitive, rien ne semble s'opposer à l'adoption de la thèse intentionnelle (ou du modèle inférentiel) comme théorie générale de la communication. Au contraire, un certain nombre d'arguments empiriquement étayés y invitent.

Bien que leurs théorisations procèdent directement de Grice, Sp. / W. tiennent à marquer nettement ce qui les sépare en répondant à la question : « Quelles différences y a-t-il entre la théorie de la pertinence et la conception de Grice ? » (242)

La première différence, disent-ils, est la suivante :

« Selon nous, le seul objectif que partagent nécessairement un vrai communicateur et celui qui accepte le rôle de destinataire est la communication elle-même ; en d'autres termes, le communicateur et le destinataire doivent avoir comme objectif commun de faire en sorte que l'intention informative du communicateur soit reconnue par le destinataire. » (243)

Il me semble qu'il existe une certaine ambiguïté autour de la notion d' « objectif commun ». Que veut-on dire exactement quand on dit que le « seul objectif commun » des partenaires de la communication est la communication ?

Il faut commencer par définir ce qu'on entend par « intention informative ». L'intention dite « informative » correspond à l'intention de provoquer une réaction chez Grice. Pour la définir, Sp. / W. reprennent d'ailleurs les termes de Strawson 1964 et y voient l'intention

« a) que l'énoncé de x par S (c'est-à-dire qu'un certain comportement de S) produise une certaine réponse r auprès d'un certain auditoire A. » (1989 : 49)

C'est l'intention qu'un certain comportement (une énonciation) provoque une réaction d'un partenaire ; elle correspond à ce que, dans une perspective actionnelle, j'ai appelé le but visé par l'action de communication (cf. supra, chap. 5.2.3.). Qu'y a-t-il d' « informatif » là-dedans, sinon le fait que « l'énoncé de x par S » peut être une affirmation cherchant à provoquer une conviction ? Mais cet « énoncé de x par S » peut aussi bien être une question ou une injonction. Cette dénomination est malheureuse.

De cette « intention informative », Sp. / W. distinguent une « intention communicative » définie, également dans les termes de Strawson, comme l'intention

« b) que A reconnaîsse l'intention (ci-dessus définie) de S » (ibid.)

C'est-à-dire que l'intention de provoquer une réaction se réalise en se faisant reconnaître comme telle. Se faire reconnaître est le moyen utilisé pour réaliser le but. Si on revient maintenant à la formulation initiale de Sp. / W. disant que « le seul objectif que partagent nécessairement » le communicateur et le destinataire est « de faire en sorte que l'intention informative du communicateur soit reconnue par le destinataire », cela revient à dire que le seul objectif commun des partenaires de la communication admis par Sp. / W. est la réalisation de l'intention communicative du locuteur. C'est une conception très restrictive de ce que peut être l'objectif commun. La réaction du récepteur que vise le locuteur, c'est-à-dire l'objectif visé par le locuteur et réalisé par le récepteur sous forme d'une disposition à agir en réponse à une injonction ou d'une inclination à croire en réponse à une affirmation, n'est pas un objectif commun. Doit-on admettre que les partenaires, lorsqu'ils agissent ainsi, poursuivent des buts qui n'ont rien de commun ? En fait, ces buts ont en commun que la réalisation de l'un passe par la réalisation de l'autre : ils sont interdépendants, ce qui est vrai même dans une situation conflictuelle. L'« objectif commun » est réduit par Sp. / W. aux seuls moyens communicatifs utilisés. Il y a là le danger de ramener la communication à la conception obsolète de l'échange d'informations.

Ce soupçon se confirme avec les définitions suivantes.

« On dira alors que la communication met en jeu la production d'un certain stimulus avec

l'intention informative : d'informer les destinataires de quelque chose ;

l'intention communicative : d'informer les destinataires de cette intention informative.

On remarquera que l'intention communicative est elle-même une intention informative de second ordre : l'intention communicative se réalise lorsque l'intention informative de premier ordre est reconnue par les destinataires. » (1989 : 51)

Il paraît difficile de dire que « l'intention communicative est une intention informative de second ordre », si on entend par là que « l'intention informative » dite de premier ordre est dans la dépendance de « l'intention communicative ». C'est le contraire qui est vrai : « l'intention informative » se réalise par « l'intention communicative » ; « l'intention communicative » a pour fonction de permettre au destinataire de reconnaître « l'intention informative », c'est-à-dire que, dans une perspective actionnelle, elle a une place subordonnée par rapport au but visé. Si, en outre, on néglige que « l'intention informative » n'est pas l'intention de donner n'importe quelle information, mais seulement l'intention d'infor-

mer que le locuteur attend une réaction r du destinataire et que cette réaction attendue est pour le locuteur le moyen de réaliser son but, alors cette formulation contribue à masquer l'enjeu extravérbal de la communication. La communication semble ne pas avoir de fonction sociale et être à elle-même sa propre fin.

Cette position a évidemment l'avantage de tracer une frontière nette entre ce qui est de l'ordre de la communication et ce qui est de l'ordre du social, mais elle entraînera des difficultés dans la définition de la pertinence, des risques qu'on peut éviter, me semble-t-il, en disant que la communication est à regarder comme la stratégie commune des interlocuteurs en vue de réaliser des buts nécessairement interdépendants et parfois communs. Cette dernière position est conforme aux suggestions de Grice, dont Sp. / W. affirment ne pas contester le bien-fondé en général :

« Grice pense que la communication doit avoir 'un objectif ou un ensemble d'objectifs communs ou du moins une direction mutuellement admise' (Grice 1975 : 45) au-delà de la communication elle-même. Nous ne contestons pas qu'il en va très généralement ainsi, en particulier dans la conversation. » (1989 : 243)

On peut se demander ce que signifie cette dernière restriction, puisque dans le texte de Grice, le terme de « conversation » est pris au sens large d'échange de paroles, d'interaction verbale.

« Mais, disent alors Sp. / W., l'existence de tels objectifs particuliers ne découle pas du principe de pertinence et n'est pas automatiquement véhiculée par tous les stimuli ostensifs. » (243)

En ce qui concerne l'affirmation que toute énonciation d'un locuteur ne manifeste pas automatiquement l'existence d'un but ou d'une « intention informative », on peut dire assurément qu'il n'y a pas de manifestation **automatique**, en ce sens que la compréhension du but de l'énonciation ne résulte pas d'un décodage, et que le travail d'interprétation est toujours susceptible d'échouer, c'est-à-dire de ne pas permettre de reconstruire une signification conforme à l'intention du locuteur. Mais si la phrase devait avoir la signification plus générale que « l'existence de tels objectifs particuliers (...) n'est pas (...) véhiculée par tous les stimuli ostensifs », alors il me semble qu'il y aurait soit une contradiction entre cette affirmation et le concept d'« intention informative », soit une réduction du sens de ce concept puisqu'il désigne théoriquement « l'intention que l'énoncé de x par S produise une certaine réponse r de A ». Pour le reste, je ne suis pas sûr qu'on puisse dire que « l'existence d'objectifs particuliers ne découle pas du principe de pertinence », si on donne à la pertinence un fondement social.

D'une manière générale, le social est malheureusement absent de la conception de la communication de Sp. / W., et on peut le voir jusque dans leur conception de la cognition elle-même :

« Il semble que la cognition humaine vise à améliorer la connaissance que l'individu a du monde. » (1989 : 78)

Cette conception est restrictive, car on peut dire aussi, comme le font de nombreux spécialistes de la cognition, de Piaget à Maturana, que la cognition vise à permettre l'adaptation de l'individu au monde, qu'elle vise à le mettre en mesure de résoudre ses problèmes d'adaptation. Est-ce à cela que pensent Sp. / W., lorsqu'ils écrivent que

« Améliorer la connaissance, cela veut dire acquérir davantage d'informations (...) dans les domaines qui importent particulièrement à l'individu. » (78) ?

Les domaines qui importent particulièrement à l'individu sont d'ordre pratique ; c'est la « motivation pragmatique » dont parle Schütz. Dans cette perspective, la cognition est inséparable de l'activité humaine en général dont elle assure l'efficacité. Dans la conception intellectualiste de Sp. / W., la cognition renvoie seulement à un contenu de pensée dissimulé derrière la parole et on voit se profiler là-derrière le verbocentrisme traditionnel.

Partant de cette conception de la cognition réduite à l'acquisition d'informations, Sp. / W. donnent également une définition restrictive de leur concept central, la pertinence : la pertinence, c'est la génération d'informations nouvelles.

« Lorsque les informations anciennes et nouvelles en rapport entre elles sont utilisées conjointement en tant que prémisses dans un processus d'inférence, elles engendrent d'autres informations nouvelles (...) Quand le traitement d'informations nouvelles donne lieu à un tel effet de multiplication, nous disons que les informations sont pertinentes. Plus l'effet de multiplication est grand, plus grande est la pertinence. » (79)

Dans la perspective de Sp. / W., on parle seulement pour s'informer. Il n'est pas étonnant dans ces conditions que le concept de pertinence soit difficile à saisir, alors qu'il peut l'être, comme l'a montré Schütz, en tant que principe général d'adaptation de l'action à la situation, dans ses aspects de pertinence thématique, interprétative et motivationnelle (cf. supra chapitre 3.3.5.). Il est vrai que, dans cette perspective, si la pertinence intervient massivement dans la communication comme dans toute action, elle ne la caractérise pas : elle est un concept beaucoup trop large pour cela. Dans la conception de Sp. / W., la pertinence, concept qu'on pourrait dire « intra-communicationnel », est destinée à jouer, dans la structuration de l'interaction, le même rôle que l'orientation vers la réalisation des buts interdépendants par les interactants. Dans la

perspective interactionnelle, l'effet contextuel attendu de la communication est lié aux buts des interlocuteurs et de ce fait à la pertinence motivationnelle. Cela interdit donc de dire que

« la perception d'un objectif commun (...) est un facteur contextuel supplémentaire, et (que) c'est seulement à ce titre qu'elle peut jouer un rôle dans la compréhension. » (243)

On ne peut pas le dire, parce que la perception d'un objectif commun, ou plus exactement la perception par les interactants de l'interdépendance des buts qu'ils poursuivent constitue un aspect essentiel de la contextualisation qui est en même temps une condition de l'interaction elle-même. C'est un des aspects de la nécessaire coordination que Grice a dénommée coopération et dont il fait dans son fameux **principe de coopération** la condition de possibilité de l'interaction. A mon avis, Grice n'attend pas d'autre « degré de coopération » (243) que celui-là. Et on ne peut pas dire non plus que

« le principe et les maximes de Grice sont des normes que communicateur et destinataire doivent connaître pour pouvoir communiquer efficacement » (243),

si, par « connaître », on désigne un savoir explicite des interactants. Le principe et les maximes sont seulement des régularités de comportement qui permettent la coordination, des conventions au sens de Lewis 1969. Comme l'est d'ailleurs le principe de pertinence lui-même :

« communicateurs et destinataires n'ont pas besoin de connaître le principe de pertinence pour communiquer, pas plus qu'on n'a besoin de connaître les principes de la génétique pour se reproduire. » (244)

L'analogie entre le principe de pertinence et les principes de la génétique paraît discutable, car les principes de la génétique sont des lois scientifiques descriptives qui concernent non la reproduction comme activité, mais les résultats physiques de cette activité, tandis que le principe de pertinence est le principe régulateur d'une activité, c'est-à-dire qu'il est mis en oeuvre par les acteurs, tout comme le principe de coopération.

Mais il semble que l'essentiel n'est pas encore là.

« La différence la plus importante entre la conception de Grice et la nôtre porte sur la façon d'expliquer la communication. L'analyse de la conversation proposée par Grice part d'une distinction entre ce qui est explicitement dit et ce qui est implicite. Grice ne propose aucune explication de la communication explicite ; il semble s'en remettre au modèle du code, en considérant le code comme un ensemble de conventions. » (244)

Oui, sans doute Grice considère-t-il « le code comme un ensemble de conventions » ; mais il considère aussi le principe de coopération et les maximes comme des conventions et admettre le concept de convention ne suffit pas à créer une dépendance vis-à-vis des modèles du code. Mais cette étrange imputation est secondaire. Il est exact que Grice « part d'une distinction entre ce qui est explicitement dit et ce qui est implicité ». Mais on voit bien que le terme d'« impliciter » est source de confusion, puisqu'il permet de parler de « communication explicite » pour désigner « ce qui est explicitement dit ». Or, ce qui est « explicitement dit » n'est pas communiqué, c'est seulement une signification conventionnelle, une représentation sémantique, qui doit encore être insérée dans un contexte. C'est bien ce que disent Sp. / W. un peu plus loin :

« Le signal codé, même s'il n'est pas ambigu, n'est jamais qu'un indice des intentions du communicateur ; ce signal est à traiter de manière inférentielle et dans un contexte. Il faut tester la cohérence avec le principe de pertinence de l'interprétation que le signal suggère et, si cette interprétation ne satisfait pas à ce critère, elle doit être rejetée. » (256)

En réalité, ce qui est appelé « communication implicite » correspond au résultat de l'implicature conversationnelle particulière, c'est-à-dire au type d'inférence qui exige qu'on fasse intervenir l'exploitation d'une maxime et des traits particuliers de la situation pour aboutir à une interprétation sensée. On peut donc penser que la « communication explicite » correspond aux phénomènes :

- de l'implicature conventionnelle : si l'interprétation que le « signal codé » suggère est sensée, elle est acceptée ;
- et de l'implicature conversationnelle généralisée : si l'interprétation que le « développement d'une forme logique codée par l'énoncé » (271) suggère est sensée, elle est acceptée.

La plus importante des différences entre Sp. / W. et la conception que j'ai proposée, et probablement la source de toutes les autres, réside dans la nécessité de fonder la communication non dans le concept de cognition, mais dans le concept d'action. Certes, la notion de pertinence est inséparable de l'existence de deux partenaires et la communication est analysée comme mettant en jeu deux dispositifs de traitement de l'information. Mais il manque à la pertinence d'être fondée dans un concept d'action en général et d'action sociale en particulier. C'est la conséquence de ce que j'ai appelé plus haut une définition intellectualiste restrictive de la cognition.

« il existe une propriété unique -la pertinence- qui détermine quelle information particulière retiendra l'attention d'un individu à un moment donné. » (76)

Assurément ; toutefois, la pertinence ne concerne pas seulement le traitement de l'information ; elle concerne plus généralement l'action : est-il intéressant, utile, indispensable, etc. de faire ou de croire ceci ? Dire que la communication est un processus qui met en jeu deux dispositifs de traitement de l'information, est insuffisant : elle est un processus qui met en relation des êtres humains et un des principaux modes sociaux d'existence. Il y a une pertinence motivationnelle (pourquoi fait-on dans telle situation ceci plutôt que cela ?) qui influe sur la pertinence thématique (pourquoi l'attention est-elle attirée à tel moment sur tel phénomène ?) et sur la pertinence interprétative (pourquoi fait-on à tel moment le choix de telle interprétation ?) et qui peut-être les commande. Et dans le cas des actions sociales, la pertinence motivationnelle débouche sur le problème de la coordination des actions individuelles, puisque ce que l'un peut choisir de faire dépend de ce qu'il peut attendre que l'autre fera. Le traitement de l'information dans la communication ne saurait donc sans risque être isolé des aspects sociaux et on ne délimite pas correctement le domaine des recherches sur la communication en s'en tenant à ce seul aspect de la pertinence et en la définissant par la seule efficacité du traitement de l'information.

Le principe de pertinence (selon lequel tout acte de communication « comporte une garantie de pertinence » et selon lequel « ce fait rend manifeste l'intention qui sous-tend l'ostension » (82)) me semble reposer sur une confusion entre ce qui est de l'ordre de l'action sociale, à savoir : nous avons quelque chose à faire ensemble ; j'ai un but et sa réalisation passe par la réalisation de ton propre but, et ce qui est de l'ordre des moyens verbaux mis en oeuvre pour réaliser l'action sociale et qui repose sur une convention de véracité comme forme de réalisation principale, comme maxime principale du principe de coopération.

Annexe

Symboles de transcription¹

Dans le système de présentation adopté pour les conversations, une ligne est réservée pour chaque locuteur et l'ensemble des lignes constitue la partition. Le changement de locuteur est marqué par le changement de ligne à l'intérieur de chaque partition, de sorte que l'énonciation d'un locuteur apparaisse sur sa propre ligne dans un blanc de la ligne ou des lignes de son ou de ses interlocuteurs.

La transcription reste pour l'essentiel orthographique. Mais elle doit aussi attirer l'attention sur toutes les sortes de déviation par rapport à la prononciation standard :

- allongement d'une syllabe (« : ») ;
- effacement (« = ») ;
- emphase (« — ») ;
- prononciation caractéristique de l'oral et nettement distincte de l'orthographe (« chais pas » ou « j=sais pas »).

Les chevauchements sont notés par le signe « + » marquant le début et la fin du chevauchement sur chacune des lignes concernées.

Les pauses sont divisées en

- pauses brèves (« 0 »), équivalant à une reprise de souffle ;
- pauses moyennes (« 00 »), inférieures à une seconde ;
- pauses longues (« 02,50 » = pause de deux secondes et demi).

L'intonation est transcrise par des flèches montantes (ou des apostrophes) et des flèches descendantes (ou des virgules).

D'autres phénomènes prosodiques sont indiqués par des commentaires. Ces commentaires, écrits en majuscules, sont placés au début des passages sur lesquels ils portent. La fin est indiquée par la reprise de l'initiale (ex. : FORT...F ; BAS...B ; VITE...V ; LENT...L ; GRAVE...G ; AIGU...A).

Les passages inaudibles sont rendus par une ligne discontinue entre parenthèses (« il a (...) »),

Les passages incertains sont également entre parenthèses, avec éventuellement les différentes versions plausibles (« je (vois / crois) ») ;

Les unités non lexicalisées sont transcris en s'orientant selon l'usage (« hm » ; « mhm » ; « euh » ; « hein » ; etc.).

D'autres commentaires ont parfois été nécessaires pour indiquer des actions non verbales du locuteur ou des modalités particulières (par exemple : « LIT...L ; EN RIANT...R » ; etc.).

1. Voir un commentaire plus détaillé en 6.1.

Glossaire

Absence notable (2.2.2. ; 2.3.4.) : on parle d'absence notable lorsque le second élément d'un couple régi par la dépendance conditionnelle est laissé vide.

Action (1.1. ; 3.1.) : un comportement d'un individu dans une situation donnée est une action lorsqu'il peut être interprété selon une intention en vue de la réalisation d'un but qui lui donne un sens.

Action sociale (1.1. ; 4.1.) : c'est une action qui réalise son but grâce à l'action en retour d'un co-acteur ; l'action sociale presuppose donc une coordination des attributions de sens entre l'acteur et le co-acteur.

Action verbale (1.1. ; passim) : action sociale accomplie au moyen de la production de chaînes de sons ou de signes graphiques pourvues de signification.

Alternance des locuteurs (2.1.) : la prise de parole à tour de rôle par les différents locuteurs selon des règles strictes est le mécanisme fondamental par lequel se réalise la coordination des actions individuelles de communication.

Analyse conversationnelle (1.1. ; 1.2.) : on désigne ici par analyse conversationnelle l'analyse des interactions verbales dans la mouvance de l'ethnométhodologie.

Analyse du discours (1.1. ; 1.2.) : désigne l'analyse des interactions verbales héritière de la théorie des actes de langage.

Aspect cérémoniel (2.4.) : ou rituel, constitue l'un des deux aspects de toute interaction ; il concerne la « face » (Goffman) des individus entrant en relation dans l'interaction et peut entrer en conflit avec l'aspect rationnel.

Aspect instrumental (2.4.) : ou rationnel, concerne la mise en œuvre de moyens adaptés à la réalisation d'une fin (c'est-à-dire rationnels par rapport à cette fin).

Attitude naturelle (1.2. ; 1.3. ; 5.2.2.) : dans la sociologie d'A. Schütz, désigne l'attitude des partenaires sociaux dans la réalité quotidienne

pour résoudre les problèmes pratiques, une attitude qui repose sur le savoir commun dont la langue est le principal vecteur.

Communication (1.1. ; 5.1.) : forme particulière d'interaction dans laquelle les moyens utilisés sont des significations véhiculées principalement par la langue.

Constitution du focus (2.3.5. ; 6.2.) : après la séquence d'ouverture formelle, les interactants doivent se mettre d'accord sur le schéma d'action (si celui-ci n'est pas impliqué par la situation) et sur le thème qu'ils vont ensuite développer.

Contexte (1.1. ; 1.2.) : interprétation des données situationnelles objectives par les partenaires de l'interaction, y compris les données discursives ; ces interprétations doivent être coordonnées.

Contextualisation (1.2. ; 5.2.4.) : désigne (voir notamment Gumperz 1982) la construction du contexte de l'interaction dans l'interaction même par les partenaires de la communication grâce à une interprétation de la situation.

Convention (4.2.) : c'est une « régularité de comportement dans un groupe social » (Lewis 1969) qui permet de résoudre de manière économique des problèmes de coordination des actions en créant des attentes réciproques. Les savoirs linguistique et pragmatique sont d'ordre conventionnel.

Conversation (2.2.) : parmi les systèmes d'échanges de paroles, la conversation occupe une position de type idéal pour l'étude des conditions intrinsèques de déroulement des interactions du fait qu'il est le type sur lequel pèse le moins de contraintes extérieures.

Coopération (4.3.) : le « principe de coopération » de Grice est un principe d'organisation coordonnée pour agir de manière rationnelle dans les interactions.

Coordination (4.1. ; 4.3.) : toute interaction consiste à résoudre un problème de coordination des actions des partenaires qui sont dans une dépendance réciproque en vue de la réalisation de buts interdépendants ou communs.

Dépendance conditionnelle (2.3.3.) : principe qui régit selon le savoir pragmatique commun l'enchaînement des activités individuelles (dans la paire adjacente) et l'enchaînement des séquences ; plus on s'élève dans la hiérarchie de l'interaction, moins les règles en sont automatiques.

Etape d'action (3.3.3. ; 3.3.4.) : le plus petit élément de déroulement

de l'action au niveau de l'organisation stratégique entre deux bifurcations où s'exerce le contrôle cognitif d'évaluation et de détermination d'une attitude (cf. v. Cranach et al. 1980). Dans les conversations, c'est le tour de parole qui représente l'étape d'action.

Ethnométhodologie (1.1. ; 1.2.) : courant de la sociologie de la vie quotidienne développé aux Etats-Unis à partir des travaux de Garfinkel ; héritier notamment de l'interactionnisme symbolique et de la sociologie phénoménologique d'A. Schütz.

Implicature (5.2.4.) : c'est le nom par lequel Grice désigne le mécanisme inférentiel qui fait passer de ce que le locuteur a dit (« signification conventionnelle ») à ce qu'il a voulu dire (« signification en situation » ou « signification pour le locuteur ») et permet la reconnaissance de l'intention du locuteur par le récepteur.

Inférence conversationnelle (5.2.4.) : sur la base de « l'input verbal » auquel s'ajoute « l'input social de la conversation » (Gumperz), le récepteur fait des inférences qui lui permettent de reconnaître et aussi d'évaluer l'intention du locuteur ; celui-ci anticipe les inférences possibles du récepteur pour formuler son énonciation.

Interaction (4.1.) : c'est un ensemble d'actions sociales orientées vers la réalisation par les partenaires de buts interdépendants, qui constitue un épisode social et dont la possibilité repose sur la triple réciprocité des perspectives, des motivations et des images.

Intercompréhension (4.1.) : processus par lequel les partenaires de l'interaction établissent une analogie dans les attributions de sens aux énonciations, suffisante pour permettre un déroulement satisfaisant de l'interaction.

Maxime conversationnelle (1.2. ; 4.3. ; 5.2.2.) : sur la base du « principe de coopération », les maximes conversationnelles décrivent les conditions de la communication rationnelle selon quatre rubriques : qualité, quantité, relation, modalité.

Modèle hiérarchique-séquentiel (2.3.4. ; 3.3.2.) : les actions s'articulent en étapes successives ; cette organisation temporelle traduit une organisation hiérarchique sous-jacente : les étapes antérieures déterminent les étapes ultérieures et sont en même temps accomplies à leur service. Les actions partielles sont ordonnées à un but plus global à la réalisation duquel elles servent.

Opération (3.3.3.) : désigne les méthodes pour réaliser les actions ; les opérations n'ont pas de but autonome à la différence des activités des niveaux stratégiques.

Orientation en fonction du récepteur (2.2.3.) : désigne le fait que les formulations sont ajustées jusque dans le détail aux suppositions que fait le locuteur sur le savoir, les interprétations et les intentions du partenaire.

Paire adjacente (2.3.1. ; 2.3.3. ; 2.3.7.) : réalise dans sa forme élémentaire l'unité d'interaction initiative / réaction : deux tours de parole en position de succession immédiate et tels que le premier élément exerce une contrainte sur ce qui doit être fait au tour suivant selon le principe de dépendance conditionnelle.

Pertinence (3.3.5. ; 4.4.) : selon Schütz, concept le plus important et le plus difficile pour l'analyse de la vie quotidienne : toutes les expériences et les actions sont fondées dans des structures de pertinence ; pour les interactants, construire une congruence entre leurs systèmes de pertinence constitue une des conditions de possibilité de l'interaction.

Pertinence interprétative (3.3.5.) : détermine le choix du schéma d'interprétation des données dans le stock de savoir disponible.

Pertinence motivationnelle (3.3.5.) : détermine l'évaluation et la décision selon ce que le sujet considère comme son intérêt.

Pertinence thématique (3.3.5.) : détermine ce sur quoi l'attention de chaque sujet se porte dans une situation donnée.

Pragmalinguistique (1.1.) : orientation de la recherche en linguistique qui considère la langue comme un facteur dans la constitution des interactions et prend pour point de départ le discours en contexte.

Pragmatique (1.1.) : chez Morris, un aspect de la théorie des signes (avec la syntaxe et la sémantique) ; dans une perspective fonctionnelle, son aspect le plus englobant qui prend en compte l'énoncé en contexte.

Pré-séquence (2.3.4.) : séquence stéréotypée dont la fonction est de préparer l'organisation coordonnée d'une action commune en s'assurant que les conditions de cette action sont effectivement réunies.

Rationalité (3.2. ; 4.3. ; 5.1.) : la rationalité d'une action, c'est l'adéquation des moyens au but ; l'action rationnelle est celle qu'on comprend, l'action irrationnelle celle qu'on ne comprend pas. Dans l'interaction, la rationalité est assurée par le principe de coopération.

Réalité (5.2.2.) : dans la conception de Schütz, ce terme désigne la relation entre le sujet et les données objectives du monde. Les réalités sont multiples selon l'attitude du sujet, mais la réalité sociale quotidienne, guidée par le « motif pragmatique », constitue la « réalité souveraine ».

Réciprocité (4.1. ; 4.2.) : désigne le fait qu'une action sociale s'engrène toujours sur l'action sociale d'un partenaire et que les rôles d'acteur et de co-acteur sont interchangeables.

Réciprocité des images (4.4.) : le terme d'image est pris ici au sens goffmanien ; la réciprocité des images résulte du travail de figuration qui constitue la composante cérémonielle de l'interaction entre les individus.

Réciprocité des motivations (4.4.) : désigne l'interdépendance des buts poursuivis par les partenaires dans l'interaction et l'engrenage de leurs actions partielles.

Réciprocité des perspectives (4.4.) : permet aux partenaires de l'interaction d'admettre pratiquement qu'ils peuvent coordonner leurs interprétations de la situation dans le cadre d'un savoir social partagé.

Savoir commun (4.2.) : on désigne comme savoir commun le savoir social pertinent dont chaque partenaire dans l'interaction fait l'hypothèse que les autres le partagent et qui permet de faire des prévisions sur leurs actions.

Schéma (2.4. ; 4.5.) : on parle également en des sens très voisins de « script », de « scénario », de « cadre », pour désigner, en science cognitive, les formes stéréotypiques de savoir qui permettent de s'orienter dans les situations sociales. La totalité des schémas dont dispose un individu constitue sa compétence d'action.

Schématique / Emergent (2.3.5. ; 3.3.4.) : toute interaction a pour condition de réaliser un schéma fonctionnel qui appartient au savoir commun des partenaires : c'est son côté schématique ; elle le fait dans des formes non prédictibles, car dépendantes de la relation qui se noue entre des individus dont chaque histoire est singulière : c'est son côté émergent.

Schéma d'action (2.4.) : ce terme est utilisé par Kallmeyer pour désigner les niveaux supérieurs d'organisation des interactions.

Séquence (2.3.7. ; 6.2.) : désigne les unités d'interaction qui peuvent s'enchaîner pour constituer des unités de plus en plus grosses selon un modèle hiérarchique-séquentiel. On peut distinguer des séquences à définition structurale qui constituent des dispositifs disponibles pour résoudre des problèmes dans l'organisation du déroulement des interactions ; et des séquences à définition sociale « naturelle », organisées pour la réalisation des buts d'interaction. La séquence minimale est constituée par la paire adjacente.

Séquence d'ouverture (2.3.4. ; 2.3.5. ; 6.2.) : séquence stéréotypée dont la fonction est d'assurer la mise en route coordonnée des actions de communication au plan formel (alternance des locuteurs) et cérémoniel (échanges rituels).

Séquence de clôture (2.3.2. ; 6.2.) : séquence stéréotypée dont la fonction est de suspendre de manière négociée la poursuite des actions de communication.

Séquence latérale (2.3.6.) : séquence stéréotypée qui permet de suspendre l'activité en cours aussi longtemps qu'il est nécessaire pour traiter un problème concernant la poursuite de l'interaction et notamment les problèmes d'intercompréhension.

Signification conventionnelle / indépendante du temps (5.2.1. ; 5.2.3.) : c'est la signification qui est impliquée quand on dit qu'une phrase, un mot ou une tournure signifie ceci et cela. Elle résulte d'une conventionalisation et concerne des types d'énoncés.

Signification pour le locuteur / en situation (5.2.1. ; 5.2.3.) : c'est la signification qui est impliquée quand on dit de quelqu'un qu'en faisant ceci et cela il a voulu dire ceci et cela. Elle est inséparable de l'interprétation de la situation.

Stratégie (3.2.) : désigne un ensemble d'actions partielles mises en ordre pour atteindre un but ; correspond au projet d'action ou au Plan dans la terminologie de Miller / Galanter / Pribram 1960.

Théorie des actes de langage (1.2. ; 5.3. ; 5.4.) : issue de la philosophie du langage ordinaire, la théorie des actes de langage a permis le développement de la pragmatique en mettant au centre de ses préoccupations l'« illocution » qui exprime l'intention du locuteur. La théorie des actes de langage part de la signification linguistique de la phrase et cherche à définir selon quelles règles les significations des phrases prennent valeur d'action.

Tour de parole (2.1. ; 2.2.1. ; 3.3.) : le plus petit élément de conversation du niveau stratégique.

Unité TOTE (3.3.1.) : modèle général de l'action dans Miller / Galanter / Pribram 1960 avec une composante cognitive (de génération de l'action et de contrôle du résultat) et une composante opérative.

Bibliographie

(Cette bibliographie ne contient que les articles et ouvrages correspondant aux références du texte)

AEBLI, H. 1980. *Denken: das Ordnen des Tuns. Bd I. Kognitive Aspekte der Handlungstheorie.* Stuttgart, Klett-Cotta.

ANSCOMBE, E. 1957. *Intention.* Oxford : Basil Blackwell.

APOSTEL, L. 1976. « Practical Modalities, Practical Inference and Practical Knowledge ». *Communication et cognition.* 9, 3-4 : 173-278.

APOSTEL, L. 1980. « Pragmatique praxéologique : communication et action ». In : Parret, H. et al. 1980 : 191-315.

ARBEITSGRUPPE BIELEFELDER SOZIOLOGEN (Hg.) 1980. *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit.* Opladen : Westdeutscher Verlag.

ARMSTRONG, D.M. 1971. « Meaning and Communication. » *The Philosophical Review* 80 : 427-447.

BANGE, P. 1983. « Points de vue sur l'analyse conversationnelle ». *DRLAV. Revue de linguistique.* 29 : 1-28.

BANGE, P. 1986 a. « Fiktion im Gespräch ». In : Kallmeyer, W. (Hg.) 1986 : 117-153.

BANGE, P. 1986 b. « Une modalité des interactions verbales : fiction dans la conversation ». *DRLAV. Revue de linguistique.* 34-35 : 215-232.

BANGE, P. 1987. « A propos de la structure de l'interaction ». In : Conein, B. / de Fornel, M. / Quéré, L. (éds) 1987 : 51-68.

BANGE, P. 1989. « Analyse conversationnelle et théorie psychologique de l'action ». *Verbum.* XII, 1 : 27-41.

BANGE, P. 1991. « L'orientation vers la forme dans la conversation ». In : Dau-sendschön-Gay, U. / Gülich, E. / Krafft, U. (Hg.) 1991 : 169-184.

BANGE, P. (éd.) 1987. *L'analyse des interactions verbales. La dame de Caluire. Une consultation.* 1987. Berne : P.Lang.

- BANGE, P. / KAYSER, H. 1987. « L'organisation d'une consultation. Approche théorique et empirique ». In Bange, P. (éd.) 1987 : 273-309.
- BARTLETT, F.C. 1932. *Remembering*. Cambridge : U.P.
- BAUMAN, R. / SHERZER, J. (eds). 1974. *Explorations in the Ethnography of Speaking*. Cambridge : U.P..
- BENNETT, J. 1973. « The Meaning-Nominalist Strategy ». *Foundations of Language* 10 : 141-168.
- BENNETT, J. 1976. *Linguistic Behavior*. Cambridge : U.P.
- BLUMER, H. 1969. « The Methodological Position of Symbolic Interactionism ». Trad. allemand : 1973. « Der methodologische Standort des symbolischen Interaktionismus ». In : Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen (Hg.) 1980 : 80-146.
- BOBROW, D. / COLLINS, A. (eds.) 1975. *Representation and Understanding*. New York : A.P..
- BROWN, P. / LEVINSON, S. 1978. « Universals in Language Usage : Politeness Phenomena ». In : Goody, E. (ed.) 1978 : 56-324.
- BRUNER, J. 1983. *Child's Talk*. Oxford : U.P.
- BRUNER, J. S. 1983. *Le développement de l'enfant. Savoir faire et savoir dire*. Paris : P. U. F.
- BRUNER, J. 1985. « The Role of Interaction Formats in Language Acquisition ». In : Forgas, J. P. (ed.) 1985 : 31-46.
- CARNAP, R. 1942. *Introduction to Semantics*. Cambridge.
- CICOUREL, A. 1972. *Basic and normative rules in the negotiation of status and role in Sudnow*, D. (ed) 1972 : 229 - 258.
- CLARK, H. H. 1978. « Inferring what is Meant ». In : Levelt, W. J. M. / Flores d'Arcais, G. B. (eds.) 1978 : 295-322.
- COLE, P. / MORGAN, J. L. (eds.) 1975. *Syntax and Semantics*. Vol. III. *Speech Acts*. New York : A.P..
- CONEIN, B. / DE FORNEL, M. / QUÉRÉ, L. (éds.) 1987. *Les formes de la conversation. Actes du Colloque. Analyse de la conversation et analyse de l'action*.
- COULON, A. 1987. *L'ethnométhodologie*. Paris : P.U.F. Que sais-je ?
- CRANACH, M. V. ET AL. 1980. *Zielgerichtetes Handeln*. Berne, Stuttgart : Huber.
- DAUSENDSCHEIN-GAY, U. / GÜLICH, E. / KRAFFT, U. (Hg.) 1991. *Linguistische Interaktionsanalysen*. Tübingen : Niemeyer.
- v. DIJK, T.A. 1977. « Context and Cognition : Knowledge Frames and Speech Act Comprehension » *Journal of Pragmatics* 1 (1977) : 211-232.
- DUNCAN, S. / FISKE, D. 1985. *Interaction Structure and Strategy*. Cambridge : U.P. et Paris : Maison des Sciences de l'Homme.
- EHLICH, K. 1979. « Formen und Funktionen von 'HM'. Eine phonologisch-pragmatische Analyse ». In : Weydt, H. (Hg.) 1979 : 503-515.
- FOPPA, K. 1984. « Redeabsicht und Verständigung. *Manuskripte* ». *Zeitschrift für Literatur*. 24.Jg. Juni 1984 : 73-76.
- FORGAS, J. P. (ed.) 1985. *Language and Social Situation*. New York Berlin : Springer.
- FREEDLE, R. (ed.) 1977. *Discourse Production and Comprehension*. Norwood : Ablex.
- FRIER, W. / LABROISSE, G. (eds) 1979. *Grundfragen der Textwissenschaft. Linguistische und literaturwissenschaftliche Aspekte*. Amsterdam : Rodopi.
- GAONACH, D. 1987. *Théories d'apprentissage et acquisition d'une langue étrangère*. Paris : Hatier. Crédif.
- GARFINKEL, H. 1961. « Aspects of Common-Sense Knowledge of Social Structures » in : *Transactions of the 4th World Congress of Sociology. 1959. Vol. IV : The Sociology of Knowledge*. International Sociological Association. Louvain.
- GIVON, T. (ed.) 1979. *Syntax and Semantics*. Vol. XII. *Discourse and Syntax*. New York : A.P..
- GOFFMAN, E. 1973. *La mise en scène de la vie quotidienne*. 2 vol. Paris : Minuit.
- GOFFMAN, E. 1974. *Les rites d'interaction*. Paris : Minuit.
- GOFFMAN, E. 1987. *Façons de parler*. 1987. Paris : Minuit.

- GOLINKOFF, R. M. (ed.) 1983. *The Transition from Prelinguistic to Linguistic Communication*. Hillsdale, N. J. , London : L. Erlbaum.
- GOODWIN, C. 1979. « The Interactive Construction of a Sentence in Natural Conversation ». In : Psathas, G. (ed.) 1979 : 97-121.
- GOODY, E. (ed.). 1978. *Questions and Politeness. Strategies in Social Interaction*. Cambridge : U. P.
- GRICE, P. 1957. « Meaning ». *The Philosophical Review* 66 : 377-388.
- GRICE, P. 1968. « Utterer's Meaning, Sentence-Meaning, and Word-Meaning ». *Foundations of Language* 4 : 1-18.
- GRICE, P. 1975. « Logic and Conversation ». In : Cole, P. / Morgan, J. L. (eds.) 1975 : 41-58.
- GRICE, P. 1979. « Logique et conversation ». *Communications* 30 : 57-72.
- GÜLICH, E. 1986. « L'organisation conversationnelle des énoncés inachevés et de leur achèvement interactif en situation de contact ». *DRLAV. Revue de linguistique* 34-35 : 161-182.
- GÜLICH, E. 10991. « Pour une ethnométhodologie linguistique : description de séquences conversationnelles explicatives ». In : Dausendschön-Gay, U. / GÜlich, E. / Krafft, U. (Hg.) 1991 : 325-364.
- GÜLICH, E. / KOTSCHE, T. (Hg.). 1985 *Grammatik. Konversation. Interaktion*. 1985. Tübingen : Niemeyer.
- GÜLICH, E. / KOTSCHE, T. 1987. « Les actes de reformulation dans la consultation La dame de Caluire ». In : Bange, P. (éd.) 1987 : 15-81.
- GUMPERZ, J. 1982. *Discourse Strategies*. Cambridge : U.P.
- GUMPERZ, J. (ed.) 1982. *Language and Social Identity*. Cambridge : U.P.
- GUMPERZ, J. / HYMES, D. (eds.) 1972. *Directions in Sociolinguistics. The Ethnography of Communication*. New York : Holt.
- GUNDERSON, K. (ed.) 1975. *Language, Mind, and Knowledge. Minnesota Studies in the Philosophy of Science*. Vol. VII. Minneapolis : U.P.
- HACKER, W. / VOLPERT, W. / CRANACH, M. v. (Hg.) 1982. *Kognition und motivationale Aspekte der Handlung*. Berne, Stuttgart : Huber.
- HANNAPEL, H. / MELENK, H. 1979. *Alltagssprache*. München : Fink.
- HESS-LÜTTICH, E. (Hg.) 1980. *Literatur und Konversation. Sprachsoziologie und Pragmatik in der Literaturwissenschaft*. Wiesbaden : Athenaion.
- HOLLY, W. 1979. *Imagearbeit in Gesprächen*. Tübingen : Niemeyer.
- HÖRMANN, H. 1976. *Meinen und Verstehen*. Frankfurt : Suhrkamp.
- HÖRMANN, H. 1980. « Der Vorgang des Verstehens ». In : Kühlwein, W. / Raasch, A. (Hg.) 1980 : 17-29.
- HÖRMANN, H. 1981. *Einführung in die Psycholinguistik*. Darmstadt : W.B.G.
- JEFFERSON, G. 1972. « Side Sequences ». In : Sudnow, D. (ed.) 1972 : 294-338.
- JISA, H. 1989. *Etudes sur l'acquisition du langage chez les enfants monolingues et bilingues*. Thèse de doctorat de l'Université Lyon 2..
- KALBERMATTEN, U. / CRANACH, M. v. 1981. « Hierarchisch aufgebaute Beobachtungssysteme ». In : Winkler, P. (Hg.) 1981 : 83-127.
- KALLMEYER, W. 1977. « Verständigungsprobleme in Alltagsgesprächen. Zur Identifizierung von Sachverhalten und Handlungszusammenhängen ». *Deutschunterricht* .29 / 6 : 52-69.
- KALLMEYER, W. 1979 a. « '(Expressif) eh ben dis donc, hein. Pas bien'. Zur Beschreibung von Exaltation als Interaktionsmodalität ». In : Kloepfer, R. / Rothe, A. / Krauss, H. / Kotschi, T. (Hg.) 1979 : 549-568.
- KALLMEYER, W. 1979 b. « Kritische Momente. Zur Konversationsanalyse von Interaktionsstörungen ». In : Frier, W./ Labroisse, G. (Hg.) 1979 : 59-109.
- KALLMEYER, W. 1985. « Handlungskonstitution in Gespräch. Dupont und sein Experte führen ein Beratungsgespräch ». In : GÜlich, E./ Kotschi, T. (Hg.) 1985 : 81-122.
- KALLMEYER, W. (Hg.) 1986. *Kommunikationstypologie*. Jahrbuch 1985 des IdS. Düsseldorf : Schwann.
- KALLMEYER, W. 1987. « L'analyse de l'action dans la conversation ». In : Bange, P. (éd.) 1987 : 189-251.
- KALLMEYER,W. / SCHÜTZE, F. 1976. « Konversationsanalyse ». In : *Studium Linguistik* 1 : 1-28.

- KALLMEYER, W. / SCHÜTZE, F. 1977. « Zur Konstitution von Kommunikationsschemata der Sachverhaltsdarstellung ». In : Wegner, D. (Hg.) 1977 : 159-274.
- KAYSER, H. 1986. « Some Aspects of Language Understanding, Language Production and Intercomprehension » in Verbal Interaction.
- KELLER, R. 1987. « Kooperation und Eigennutz » in LIEDTKE, F. / KELLER, R. (Hg.) 1987 : 1-14.
- KJOLSETH, R. / SACK, F. (Hg.) 1971. « Zur Soziologie der Sprache. » *Kölner Zeitschrift für Soziologie und sozialpsychologie*. Sonderheft 15.
- KLOEPFER, R. / ROTHE, A. / KRAUSS, H. / KOTSCHI, T. (Hg.) 1979. *Bildung und Ausbildung in der Romania*. München.
- KÜHLWEIN, W. / RAASCH, A. (eds) 1980. *Sprache und Verstehen*. Tübingen : Narr.
- KUHN, T. S. 1972. *La structure des révolutions scientifiques*. Paris : Flammarion.
- LAUCKEN, U. 1973. *Naive Verhaltenstheorie*. Stuttgart : Klett.
- LEECH, E. 1983. *Principles of Pragmatics*. London : Longman.
- LEONTIEV, A. A. 1971. *Sprache. Sprechen. Sprechtaigkeit*. Stuttgart : Kohlhammer.
- LEONTIEV, A. A. 1974. *Psycholinguistik und Sprachunterricht*. Stuttgart : Kohlhammer.
- LEVELT, W. J. M. / FLORES D'ARCAIS, J. B. (eds.). 1978. *Studies in the Perception of Language*. Chichester, New York : J. Wiley.
- LEVINSON, S. 1979. « Activity Types and Language ». *Linguistics* 17 : 365-399.
- LEVINSON, S. 1983. *Pragmatics*. 1983. Cambridge : U.P.
- LEWIS, D. 1969. *Convention. A Philosophical Study*. Cambridge, Mass. : Harvard U.P.
- LEWIS, D. 1975. « Languages and Language ». In : Gunderson, K. (ed.) 1975 : 3-35.
- LIEDTKE, F. / KELLER, R. (Hg.) 1987. « Komunikation und Kooperation ». Tübingen : Niemeyer.
- MCLAUGHLIN, B. 1987. *Theories of Second Language Learning*.
- MCLAUGHLIN, B. / ROSSMAN, T. / MCLEOD, B. 1983. « Second Language Learning : An Information-Processing perspective ». *Language Learning*. 33 (1983) : 135-158.
- MEGGLE, G. (Hg.) 1979. *Handlung. Kommunikation. Bedeutung*. Frankfurt / Main : Suhrkamp.
- MILLER, G. A. / GALANTER, E. / PRIBRAM, K. H. 1960. *Plans and the Structure of Behavior*. New York : Holt.
- MINSKY, M. 1975. « A Framework for Representing Knowledge » in : WINTON, P.H. (ed.) 1975 : 211-277.
- MISCHEL, T. (ed.) 1974. *Understanding Other Persons*. Oxford : Basil Blackwell.
- MORRIS, C. 1971. *Writings on the General Theory of Signs*. La Haye, Paris : Mouton.
- MOTSCH, W. 1984. « Sprechakttheorie. Versuch einer kritischen Wertung ». *Deutsch als Fremdsprache* 5 : 327-334.
- MOTSCH, W. (Hg.) 1987. *Satz, Text, Sprachliche Handlung. Studia Grammatica*. XXV. Berlin : Akademie Verlag.
- MOTSCH, W. / PASCH, R. 1987. « Illokutive Handlungen ». In : Motsch, W. (Hg.) 1987 : 11-79.
- NORMAN, D. / RUMELHART, D. (eds.) 1975. *Explorations in Cognition*. Reading. Hillsdale, N.J. : Erlbaum.
- ORECCHIONI, C. 1990. *Les interactions verbales*. Tome 1. Paris : A.Colin.
- ORLETTI, F. 1981. « Classroom Verbal Interaction : a Conversational Analysis ». In : Parret, H. / Sbisa, M. / Verschueren, J. (eds) 1981 : 531-549.
- PARRET, H. ET AL. 1980. *Le langage en contexte. Etudes philosophiques et linguistiques de pragmatique*. Amsterdam : J. Benjamins.
- PARRET, H. / SBISA, M. / VERSCHUEREN, J. (eds.) 1981. *Possibilities and Limits of Pragmatics*. Amsterdam : J. Benjamins

PERELMAN, CH. / OLBRECHTS-TYTECA, L. 1970. *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Editions de l'Université de Bruxelles.

POMERANTZ, A. 1978. « Compliment Responses : Notes on the Cooperation of Multiple Constraints ». In : Schenkein, J. (ed.) 1978 : 79-112.

PSATHAS, G. (ed.) *Everyday Language. Studies in Ethnomethodology*. New York.

PSATHAS, G. 1968. « Ethnomethods and Phenomenology. » *Social Research*. 35, 3 : 500-520.

QUASTHOFF, U. 1979. « Eine interaktive Funktion von Erzählungen. » In : Soeffner, H.-G. (Hg.) 1979 : 104-126.

SACKS, H. 1964-1972. *Lectures*. Ms University of California, Irvine/ Los Angeles.

SACKS, H. 1971. « Das Erzählen von Geschichten innerhalb von Unterhaltungen ». In : Kjolseth, R./ Sack, F. (Hg.) 1971 : 307-314.

SACKS, H. 1972. « On the Analyzability of Stories by Children ». In : Gumperz, J./ Hymes, D. (eds.) 1972 : 325-342.

SACKS, H. 1974. « An Analysis of the Course of a Joke's Telling in Conversation ». In : Bauman, R./ Sherzer, J. (eds.) 1974 : 337-353.

SACKS, H. 1978. « Some Technical Considerations of a Dirty Joke ». In : Schenkein, J. (ed.) 1978 : 249-269.

SACKS, H. / SCHEGLOFF, E. / JEFFERSON, G. 1974. « A Simplest Systematics for the Organization of Turn Taking » in Conversation. *Language* 50 : 696-735. Et : Schenkein, J. (ed.) 1978 : 7-55.

SCHANK, R. / ABELSON, R. 1977. *Scripts, Plans, Goals and Understanding*. Hillsdale, N. J. : Erlbaum.

SCHEGLOFF, E. 1972. « Sequencing in Conversational Openings ». In : Gumperz, J./ Hymes, D. (eds.) 1972 : 346-380.

SCHEGLOFF, E. 1979. « The Relevance of Repair to Syntax-for-Conversation ». In : Givon, T. (ed.) 1979 : 261-286.

SCHEGLOFF, E. / JEFFERSON, G. / SACKS, H. 1977. « The Preference for Self-Correction in the Organization of Repair in Conversation ». *Language*. 53 : 361-382.

SCHEGLOFF, E./ SACKS, H. 1973. « Openings up Closings ». *Semiotica* 8. : 289-327.

SCHENKEIN, J. (ed.) 1978. *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. New York : A.P.

SCHMALE-BUTTON, E. / SCHMALE, G. 1984. *Conversations téléphoniques*. Bielefeld : Bielefelder Korpora Romanischer Texte.

SCHÜTZ, A. 1932. *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie*. Vienne : Springer.

SCHÜTZ, A. 1962. « Common Sense and Scientific Interpretation of Human Action », in SCHÜTZ, A. *Collected Papers I* : 3-47 ; in *Collected Papers*. 3 vol. La Haye : M. Nijhoff.

SCHÜTZ, A. 1962. « The Problem of Social Reality », in SCHÜTZ, A. *Collected Papers I* : 207-349 ; in *Collected Papers*. 3. vol. La Haye : M. Nijhoff.

SCHÜTZ, A. 1964. « The Social World and the Theory of Social Action », in SCHÜTZ, A. *Collected Papers II* : 3-19 ; in *Collected Papers*. 3. vol. La Haye : M. Nijhoff.

SCHÜTZ, A. 1987. *Le chercheur et le quotidien*. Paris : Mériadiens-Klincksieck.

SCHÜTZ, A. / LUCKMANN, T. 1974. *The Structure of the Life-World*. Trad. allede : 1979. *Strukturen der Lebenswelt*. Frankfurt/ Main : Suhrkamp.

SEARLE, J. 1972. *Les actes de langage*. Paris : Hermann.

SELTING, M. 1987. « Reparaturen und lokale Verstehensprobleme oder : Zur Binnenstruktur von Reparatursequenzen ». *Linguistische Berichte*. 108 : 128-149.

SINCLAIR, J. / COULTHARD, M. 1975. *Towards an Analysis of Discourse. The English Used by Teachers and Pupils*. Oxford : U.P.

SOEFFNER, H.-G. (ed.) 1979. *Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften*. Stuttgart : Metzler.

SPERBER, D. / WILSON, D. 1989. *La pertinence. Communication et cognition*. Paris : Minuit.

STRAWSON, P. 1964. *Logico - Linguistic Papers* (trad. frse, 1977). *Études de logique et de linguistique*. Paris : Seuil)

STREECK, J. 1980. « Speech Acts in Interaction : A Critique of Searle ». *Discourse Processes*. 3 : 133-154.

SUDNOW, D. (ed.) 1972 *Studies in Social Interaction*. New York : The Free Press.

TOULMIN, S. 1958. *The uses of argument*. Cambridge : U.P.

TOULMIN, S. 1974. « Rules and their Relevance for Understanding Human Behavior ». In : Mischel, T. (ed.) 1974 : 185-215.

TURNER, R. (ed.) 1974. *Ethnomethodology : selected readings*. Harmondsworth.

VELICKOVSKIJ, B.M. 1988. *Wissen und Handeln*. Berlin : VEB Deutscher Verlag des Wissenschaften.

VOLPERT, W. « Das Modell der hierarchisch-sequentiellen Handlungsorganisation ». In : Hacker, W. / Volpert, W. / Cranach, M. v. (Hg.) 1982 : 38-58. Berne, Stuttgart : Huber.

YGOTSKY, L.S. 1962. *Thought and Language*. Cambridge : MIT Press (trad. alle : 1969. *Denken und Sprechen*. Francfort / Main : Fischer).

YGOTSKY, L. S. 1978. *Mind in Society. The Development of Higher Psychological Processes*. Cambridge, Mass., : Harvard U. P.

WATZLAWICK, P. / HELMICK-BEAVIN, J. / JACKSON, D. 1972. *Une Logique de la communication*. Paris : Seuil.

WEBER, M. 3/1947. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen : Mohr.

WEGNER, D. (Hg.) 1977. *Gesprächsanalysen*. Hamburg : Buske.

WEINER, S./ GOODENOUGH, D. 1977. « A Move Toward a Psychology of Conversation ». In : Freedle, R. (ed.) 1977 : 213-225.

WEINGARTEN, E. / SACK, F. / SCHENKEIN, J. (Hg.) 1976. *Ethnomethodologie. Beiträge zu einer Soziologie des Alltagshandelns*. Frankfurt / Main : Suhrkamp.

WEYDT, H. (Hg.) 1979. *Die Partikeln der deutschen Sprache*. Berlin, New York : De Gruyter.

WERTSCH, J. (ed.) 1985. *Culture, Communication, and Cognition : Vygotskian Perspectives*. Cambridge : U.P.

WINKLER, P. (ed.) *Methoden der Analyse von Face-to Face Situationen*. Stuttgart : Metzler.

WINSTON, P. (ed.) 1975. « The Psychology of Computer Vision ». New York : Mc Graw -Hill.

Pierre Bange

Analyse conversationnel et théorie de l'action

Partant d'une présentation synthétique de l'analyse conversationnelle telle qu'elle s'est développée aux États-Unis et en Allemagne dans le sillage de l'ethnométhodologie, ce livre développe cette perspective en y ajoutant une dimension cognitive par l'introduction du concept d'action. Les actions (de communication) y sont définies par le « sens subjectif » (Max Weber) qu'on leur attribue ; elles sont des actions sociales (elles impliquent pour leur réalisation un acteur et un co-acteur) et elles sont réciproques : elles sont donc interaction et les partenaires doivent coordonner leurs attributions de sens en vue de réaliser leurs buts communs. Ils le font en s'orientant selon le « principe de coopération » énoncé par Grice. L'utilisation des significations conventionnelles que les langues véhiculent, c'est-à-dire les significations fixées par l'habitude et le savoir réciproque qu'en ont les membres d'un groupe social, repose sur une « convention de véracité et de confiance dans la langue » (D. Lewis) et sur le travail d'inférence et d'ajustement réciproque que font les partenaires en vue de réaliser l'intercompréhension.

Cette conceptualisation de la communication est appliquée à l'analyse d'une consultation par téléphone.

Le Programme Pluriannuel en Sciences Humaines Rhône-Alpes a contribué financièrement à la publication de cet ouvrage.

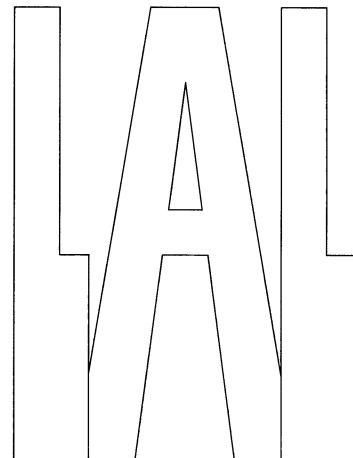


9 782278 042258

Pierre Bange Analyse conversationnelle et théorie de l'action



Programme Rhône-Alpes
Recherches en Sciences Humaines



Langues et apprentissage des langues