

PRÉMISSES INTERACTIONNISTES DE L'ANALYSE DES CONVERSATIONS

Ruxandra CONSTANTINESCU-ȘTEFĂNEL

L'analyse des conversations a été inventée par les sociologues et récupérée ensuite par les linguistes. Même si les travaux de ces deux groupes de chercheurs portent sur des éléments différents des interactions verbales, certains concepts et théories définis par les premiers ont pénétré dans le champs d'intérêt des seconds qui les ont développés selon les exigences de leur science.

Cet article se propose de passer en revue les principaux auteurs et ouvrages qui ont pour objet l'analyse des conversations, en insistant sur les aspects qui ont pu servir à la mise en place d'une analyse conversationnelle linguistique.

L'ethnométhodologie et l'analyse des conversations

L'ethnométhodologie est un courant de la sociologie américaine fondé par Harold Garfinkel, qui en a inventé le nom prenant pour modèle l'ethnoscience – branche de l'anthropologie culturelle s'intéressant à "l'ordre des choses dans la tête des gens". [1, p.73]

Selon Garfinkel, la réalité sociale n'est pas donnée objectivement, mais fabriquée constamment par les acteurs sociaux dans leurs interactions. "La constitution de la réalité sociale s'accomplit d'une façon structurée, ordonnée et méthodique. Les membres disposent de certaines <méthodes> pour organiser leurs <interactions>". [1, p.74] Il revient à l'ethnométhodologie de décrire ses méthodes.

A partir de 1965, un groupe d'ethnométhodologues, dont principalement Harvey Sacks, mais aussi Emanuel A. Schegloff, Gail Jefferson et Jim Schenkein, ont choisi comme objet de leurs études la conversation qu'ils considéraient comme une forme de base de l'organisation sociale. Ils définissaient la conversation comme "toute communication verbale où la répartition des tours de parole n'est pas préformée" (Bange, cité par Elisabeth Gulich) [1, p.77] et la caractérisaient par trois propriétés: interaction, ordre et

accomplissement.

Par interaction ou interactivité, ils entendaient le fait que le discours est une production interactive, c'est-à-dire que tout énoncé verbal, même le plus simple, n'est pas le produit d'un seul locuteur, mais le résultat d'un processus interactif. Même si l'un des participants ne contribue pas verbalement, il coopère à la production discursive par le fait que le locuteur ne peut pas parler sans des hypothèses sur l'interlocuteur.

L'ordre signifie que l'activité conversationnelle, comme toute interaction sociale, s'accomplit d'une façon structurée, ordonnée et méthodique. La caractéristique de cette organisation est d'être séquentielle et de se réaliser par la construction des tours de parole. "Un tour de parole associé avec celui qui le précède et celui qui le suit fournit le contexte <local> pour la compréhension et l'interprétation du sens des activités conversationnelles. Le tour de parole, unité fondamentale, n'est pas une unité linguistique, mais une <unité interactionnelle>" [1, p.82]

L'accomplissement veut dire que les activités des partenaires sont très peu déterminées par des concepts ou par des normes extérieures. Le sens est construit lors de la production du discours par le <travail> des participants.

A partir de cette conception sur la réalité sociale en général et sur la conversation en particulier, le travail des ethnométhodologues <conversationnalistes> s'appuie sur les principes suivants:

- C'est un travail rigoureusement empirique, basé sur l'analyse détaillée d'enregistrements et de transcriptions de conversations recueillies en situations naturelles, c'est-à-dire dans des conditions qui n'ont pas été fixées par les chercheurs.
- L'analyse vise à découvrir l'ordre dans la conversation, non pas à l'imposer. Cela veut dire que le chercheur ne part pas de catégories théoriques préétablies, mais adopte celles des participants. "Ainsi, un énoncé compte comme

activité d'un certain type, non pas parce qu'il correspond au critère définitoire fixé préalablement par l'analyste, mais parce qu'il est présenté comme tel par le locuteur ou traité comme tel par le partenaire." [1, p.83]

- La reconstruction des activités conversationnelles se fait pas à pas, en suivant le déroulement séquentiel.
- La démarche d'une analyse comprend trois étapes:
 1. découvrir des régularités dans le corpus, c'est-à-dire des structures verbales qui reviennent régulièrement dans certains contextes;
 2. reconstruire le problème que les participants cherchent à résoudre à l'aide de ces structures;
 3. décrire la <méthode> qui leur permet de résoudre le problème en question.

Bien que pour les ethnométhodologues la langue ne soit qu'un élément secondaire dans leurs études, la linguistique a su tirer profit de certains de leurs concepts et méthodes. D'abord la construction interactive du sens, ensuite le caractère structuré des interactions verbales, même des plus laxes comme la conversation, enfin l'étude empirique d'un corpus authentique s'inscrivent parmi les principes de l'analyse conversationnelle linguistique.

Les maximes conversationnelles de Grice

En travaillant sur le sous-entendu, le philosophe du langage H.P.Grice est arrivé à définir l'implication conversationnelle et les conditions qui permettent aux interlocuteurs de la décoder, en comprenant ainsi la signification des actes de langage indirects.

Pour ce faire, Grice a proposé le concept de <maximes conversationnelles> dans son article "Logique et conversation" paru en anglais en 1975 et traduit en français en 1979. Par le fait de dialoguer, les interlocuteurs acceptent et suivent un certain nombre de règles implicites indispensables au fonctionnement de la communication. Le principe de base est celui de la coopération, selon lequel les interlocuteurs partagent un but commun, faute de quoi ils n'auraient aucune raison de communiquer. En définissant ce principe, Grice écrit: "que votre contribution conversationnelle corresponde à ce qui est exigé de vous, au stade atteint par celle-ci, par le but ou la direction acceptés de l'échange parlé dans lequel vous êtes engagés." [2, p.62]

De ce principe découlent les règles de

quantité, qualité, relation et modalité.

La règle de quantité (quantity) concerne la quantité d'information qui doit être fournie lors de l'échange: "que votre contribution contienne autant d'information qu'il est requis (pour les visées conjoncturelles de l'échange)" et "que votre contribution ne contienne pas plus d'information qu'il est requis." [2, p.62]

La maxime de qualité (quality) porte sur la sincérité et la véridicité des informations transmises par les interlocuteurs: "que votre contribution soit véridique"; "n'affirmez pas ce que vous croyez être faux"; "n'affirmez pas ce pour quoi vous manquez de preuves". [2, p.62]

La catégorie de relation (relation) ou pertinence veut que l'on dise des choses ayant trait à la conversation: "parlez à propos." [2, p.62]

Enfin, la maxime de modalité (manner) ne concerne pas ce qui est dit, mais comment on doit le dire, à savoir de manière intelligible et méthodique: "soyez clair." [2, p.62]

Selon Grice, le respect de ces règles assure "une efficacité maximale de l'échange d'information." [2, p.63] Il y a plusieurs façons de ne pas respecter une de ces règles: la violer sans se faire remarquer; refuser de jouer le jeu en ne tenant compte ni de la règle, ni du principe de coopération; se trouver dans une situation où deux règles entrent en contradiction ou bien transgresser ouvertement une règle tout en respectant le principe de coopération. C'est dans ce dernier cas que se produit l'implication conversationnelle, c'est-à-dire qu'il y a véritablement exploitation de la règle.

L'interlocuteur doit être capable de détecter l'implication conversationnelle et de ne pas la confondre avec une implication conventionnelle. Tandis que celle-ci ressort du sens des items lexicaux ou constructions syntaxiques, celle-là est déterminée non seulement par le contenu de l'énoncé, mais aussi par le contexte conversationnel où elle apparaît. Afin de détecter une implication conversationnelle, l'interlocuteur doit pouvoir suivre la démarche générale suivante: "Il [le locuteur] a dit P, il n'y a pas lieu de supposer qu'il n'observe pas les règles, ou du moins le principe de coopération (CP). Mais pour cela il fallait qu'il pense Q: il sait (et sait que je sais qu'il sait) que je comprends qu'il est nécessaire de supposer qu'il pense Q; il n'a rien fait pour m'empêcher de penser Q; il veut donc que je pense ou du moins me laisse penser Q; donc il a implicite Q." [2, p.65]

Grice a construit ses maximes à partir de la manière de communiquer typiquement américaine. Il s'avère que l'efficacité n'est pas toujours la

caractéristique de base d'une interaction de base. Dans certaines cultures elle n'est même pas la caractéristique la plus désirable, puisqu'elle peut s'opposer à la politesse. C'est pourquoi les maximes de Grice ont été critiquées par les linguistes français. Elles demeurent néanmoins un repère de base dans l'analyse de l'implicite et des actes de langage indirects, et, comme on le verra plus loin, elles ont été reprises par les chercheurs français s'intéressant à ce domaine de la communication verbale.

Erving Goffman

Le sociologue canadien anglophone d'origine russe Erving Goffman a consacré ses recherches à l'analyse des relations quotidiennes entre les individus et notamment aux conversations. Beaucoup des théories formulées par Goffman ont été reprises, développées ou intégrées par les linguistes.

Son ouvrage "La mise en scène de la vie quotidienne", paru en traduction française en 1973, comprend dans sa première partie "La présentation de soi" la théorie des rôles. Le monde est comparé à une scène de théâtre où les individus en interaction sont des acteurs jouant des rôles dans des représentations qui sont les relations sociales. Ces rôles sont joués dans les <régions antérieures>, la scène proprement dite, et dans les <régions postérieures>, les coulisses. Dans le premier cas, les individus assument des rôles sociaux (leur fonction professionnelle ou leur réputation). Dans le second, ils peuvent se laisser aller à un comportement et un discours plus intime et/ou différent. Goffman définit le <rôle> ou la <routine> comme "le modèle d'action pré-établi que l'on développe durant une représentation et que l'on peut présenter ou utiliser en d'autres occasions" [4, p.23], la représentation étant "la totalité de l'activité d'une personne donnée, dans une occasion donnée, pour influencer d'une certaine façon un des autres participants" à l'interaction. [4, p.23].

La deuxième partie de "La mise en scène de la vie quotidienne", "Les Relations en public" développe la théorie du territoire. Le territoire peut être spatial ou non. En partant du spatial vers ce qui ne l'est pas, Goffman inclut dans ce concept: l'espace personnel, la place, l'espace utile, le tour, l'enveloppe (la peau et les habits), le territoire de la possession, les réserves d'information dont l'individu entend contrôler l'accès lorsqu'il se trouve en présence d'autrui (la vie privée) et les domaines réservés de la conversation (à savoir qui peut lui adresser la parole et quand). Puisque tout

individu a droit à son territoire, toute violation de celui-ci représente une offense. C'est pourquoi, le territoire est délimité par des marqueurs qui peuvent être des objets ou des mots.

La présence dans l'interaction des individus ayant des territoires donne lieu à des rituels. "Le rituel est un acte formel et conventionnalisé par lequel un individu manifeste son respect et sa considération envers un objet de valeur absolue, à cet objet ou à son représentant" [5, p.73]. Il y a des rituels positifs et négatifs.

Le rituel positif est la manière qu'un individu adopte pour signaler son implication et sa connection avec un autre. Il conduit à des échanges confirmatifs comme les salutations et les adieux.

Le rituel négatif accompagne toute offense contre le territoire non-spatial de quelqu'un, c'est-à-dire contre les réserves du moi et contre le droit à la tranquillité et consister sur le plan linguistique en des échanges réparateurs, à savoir les justifications, les excuses et les prières.

Notons, avant de passer plus loin, que les territoires ne sont pas égaux pour tous les individus. "En général, plus le rang est élevé, plus les territoires du moi sont vastes et plus le contrôle est strict." [5, p.54] Cette constatation sera exploitée par les linguistes lorsqu'ils analyseront le rapport de place qui s'établit dans toute interaction verbale.

Quant aux échanges rituels, "ils sont parmi les actes les plus conventionnalisés et les plus formels auxquels nous nous livrons" [5, p.75] et sont étudiés comme tels par les linguistes.

La théorie du territoire est complétée dans "Les rites d'interaction", paru en français en 1974, par la théorie de la face. "On peut définir le terme de *face* comme étant la valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier. La face est une image du moi délinéée selon certains attributs sociaux approuvés et, néanmoins, partageables [...]" [6, p.9]

Il y a toute une série de notions liées au concept de *face* et qui, sur le plan linguistique, ont jeté les fondements de l'étude des marqueurs de la politesse langagière.

"Un individu *garde la face* lorsque le lien d'action qu'il suit manifeste une image de lui-même consistante, c'est-à-dire appuyée par les jugements et les indications venus des autres participants, et confirmée par ce que révèlent les éléments impersonnels de la situation." [6, p.10]

"Dans notre société, comme dans quelques autres, l'expression *perdre la face* signifie, semble-

t-il, faire mauvaise figure, faire piètre figure ou baisser la tête. L'expression *sauver la face* paraît se rapporter au processus par lequel une personne réussit à donner aux autres l'impression qu'elle n'a pas perdu la face." [6, p.12]

Par *figuration (face-work)* l'auteur désigne "tout ce qu'entreprend une personne pour que ses actions ne fassent perdre la face à personne (y compris elle-même)." [6, p.15]. Les principaux types de figuration sont l'évitement et la réparation.

Le livre continue par l'analyse des rituels qui relèvent de la présentation de la face. Les relations entre les individus sont gouvernées par des règles de conduite. Celles-ci peuvent être symétriques (comme les politesses ordinaires et les règles de l'ordre public) ou asymétriques. On distingue des règles substantielles (la loi et la morale) et des règles cérémonielles (l'étiquette). Les manifestations les plus visibles de l'activité cérémonielle sont les salutations, les compliments et les excuses désignés sous le nom de *rites interpersonnels*. [6, p.51]

"L'ensemble des signes qu'un groupe social donné emploie à des fins cérémonielles compose l'idiome cérémoniel de ce groupe." [6, p.50]

Goffman examine deux concepts-clé de cet idiome: la déférence – "composant symbolique de l'activité humaine dont la fonction est d'exprimer dans les règles à un bénéficiaire l'appréciation portée *sur* lui, ou sur quelque chose dont il est le symbole, l'extension ou l'agent" [6, p.51] – et la tenue – "élément du comportement cérémoniel qui se révèle typiquement à travers le maintien, le vêtement et l'allure." [6, p.68]

De ces deux concepts, c'est la déférence qui influe sur le comportement langagier des individus. Les principales formes de la déférence sont les rites d'évitement, qui exigent que l'on se tient à distance pour ne pas violer l'intimité d'autrui, et les rites de présentation, qui comprennent "tous les actes spécifiques par lesquels l'individu fait savoir au bénéficiaire comment il le considère et comment il le traitera au cours de l'interaction à venir." [6, p.63]. Ces derniers prennent quatre formes, dont les trois premières sont marquées dans la langue: les salutations, les invitations, les compliments et les menus services.

Les rites de présentation sont considérés comme des rites en positif et ceux d'évitement comme des rites en négatif. Ils se traduisent dans la langue par les stratégies de la politesse positive et respectivement négative.

Dans son ouvrage "Façons de parler", paru en France en 1987, Goffman reprend l'analyse des conversations d'une manière plus détaillée et plus

proche à la linguistique.

Selon lui, toute conversation se déroule dans une situation sociale et suppose un cadre participationnel qui désigne la relation de l'ensemble des membres de la réunion sociale environnante à l'énonciation.

Dans tout échange communicatif, il y a d'une part un locuteur et d'autre part un récepteur. Celui-ci peut être:

- un participant ratifié, qui fait officiellement partie du groupe conversationnel ou
- un simple spectateur (bystander) qui est le témoin d'un échange dont il est en principe exclus.

Les participants ratifiés sont soit des destinataires directs ou allocutaires, identifiés par le locuteur sur la base d'indices verbaux et non-verbaux, soit des destinataires indirects ou latéraux.

En ce qui concerne les simples spectateurs, ceux-ci sont des <overhearers> (récepteurs en surplus) si le locuteur est conscient de leur présence dans l'espace perceptif, ou des <evesdroppers> (épieurs) s'il ne l'est pas.

Le chercheur accorde une attention particulière au langage non-verbal auquel il attribue une fonction communicative importante. "Il semble bien en effet que la parole soit elle-même intimement réglée et étroitement engrenée à son contexte par un ensemble de gestes non vocaux très diversement distribués en fonction de la langue et des sous-codes particuliers employés par tels groupes donnés de participants – même s'il est vrai que le tracé précis des frontières de cet usage gestuel reste à ce jour un problème quasiment ignoré." [7, p.131-132].

Dans la section dédiée à l'organisation formelle de la conversation, Goffman s'attaque à plusieurs structures qui seront reprises par les linguistes.

Il est l'inventeur du <tour de parole> qu'il définit comme "un laps de parole dû à une seule personne, avant et après lequel la dite personne reste silencieuse." [7, p.29]. Il définit aussi le <mouvement> - "tout laps complet de paroles ou de substituts de paroles portant de manière unique et distincte sur telle ou telle portion des circonstances dans lesquelles se trouvent les participants [7, p.30] – et la <paire adjacente > - "une unité dialogique minimale, un tour long de deux énonciations, chacune du même <type>, chacune prononcée par une personne différente, se suivant immédiatement dans le temps." [7, p.11-12].

Enfin, Goffman revient à la théorie de la ritualisation. Il définit les <échanges rituels>, dont

le but est de servir à ménager les faces des interlocuteurs et qui se rattachent à “la façon dont chaque individu doit se conduire vis-à-vis de chacun des autres, afin de ne pas discréditer sa propre prétention tacite à la respectabilité, ni celle des autres à être des personnes dotées de valeur sociale et dont il convient de respecter les diverses formes de territorialité.” [7, p.22]. Les exigences rituelles concernent la plupart des actes de langage que les linguistes appelleront plus tard <menaçants>: l’ordre, la requête, l’excuse, l’offre, la proposition, l’auto-critique, mais aussi l’assertion et la salutation.

Brown et Levinson et la politesse dans la conversation

Vers la fin des années 1970, un nouveau domaine de recherche s’est ouvert aux sociologues et sociolinguistes intéressés par la conversation: celui de la politesse linguistique. La notion de politesse est entendue au sens large “comme recouvrant tous les aspects du discours qui sont régis par des règles et dont la fonction est de préserver le caractère harmonieux de la relation interpersonnelle.” [17, p.50-51]

Le cadre théorique le plus élaboré et productif en matière de politesse linguistique est dû aux sociolinguistes américains Penelope Brown et Steve Levinson et apparaît dans leur article “Universals in Language Usage; Politeness Phenomena”, publié en 1978. Brown et Levinson ont repris la théorie de la face et du territoire de Goffman, en nommant la première la face positive et la deuxième la face négative d’une personne. Ils ont démontré que toute interaction à deux participants met en présence quatre faces, à savoir les faces positive et négative de chaque participant. La plupart, sinon la totalité, des actes verbaux et non-verbaux accomplis au cours de l’interaction constituent des menaces potentielles pour l’une ou plusieurs de ces quatre faces. C’est ainsi que Brown et Levinson ont proposé la notion de Face Threatening Act (FTA) qui désigne les actes menaçants pour les faces des interlocuteurs.

Or, atteindre ses buts illocutionnaires, tout en préservant sa propre face et celle de son interlocuteur, constitue l’un des aspects fondamentaux de la vie sociale. C’est ainsi que les locuteurs se voient obligés d’accomplir un travail de figuration, dans le sens que Goffman donne à ce terme. Pour Brown et Levinson, ce travail de figuration se réalise par la mise en oeuvre des diverses stratégies de politesse. Dans leur article, ils réalisent l’inventaire et la description de ces

stratégies.

Afin de choisir la meilleure stratégie, c’est-à-dire celle qui est le mieux adaptée au contexte social de l’interaction, le locuteur doit prendre en compte trois facteurs: le degré de gravité du FTA, la distance sociale (D) entre les interlocuteurs et leur relation de pouvoir (P). La politesse d’un énoncé doit croître en même temps que D et P et la gravité du FTA.

Lorsqu’il est en train de commettre un FTA, le locuteur doit estimer le risque de perte de face que son acte entraîne. En fonction de la grandeur du risque, il choisira l’une des conduites ci-dessous (1-4). La première est à conseiller lorsque le risque est le plus petit, la dernière, lorsque le risque est le plus grand:

- Accomplir le FTA:

- ouvertement (on record):

- 1) sans action réparatrice (bold on record)
- 2) avec une action réparatrice:
 - 2a) politesse négative
 - 2b) politesse positive
- 3) non-ouvertement (off record)

- Ne pas accomplir le FTA.

1) *Bold on record* signifie parler en stricte conformité avec les maximes conversationnelles de Grice afin d’obtenir l’efficacité maximale. Cette stratégie est admissible dans les situations où l’efficacité de la communication est plus importante que la préservation des faces: situations d’urgence ou de désespoir; situations où les bruits rendent la communication difficile; instructions dans la réalisation d’une tâche; cas où le désir du locuteur de satisfaire la face de l’interlocuteur est très faible soit parce que l’interlocuteur manque totalement de pouvoir par rapport au locuteur, soit parce que les deux sont très proches, voire intimes; cas où le FTA est à l’intérêt de l’interlocuteur (avertissement, désir de mettre l’autre à l’aise).

2a) *La politesse négative* est, selon Brown et Levinson, la conduite de redressement qui vise la face négative de l’interlocuteur. Dans leur vision, elle est la plus complexe et la plus ritualisée des activités de politesse linguistique comprenant cinq stratégies générales et dix sous-stratégies.

Les stratégies générales sont:

- Soyez direct, c’est-à-dire entrer dans le sujet le plus vite possible
- Ne faites pas de suppositions sur ce que l’interlocuteur désire ou sur ce qui est important pour lui.
- Ne forcez pas l’interlocuteur, laissez – lui

l'option d'accomplir l'acte ou non.

- Communiquez votre désir de ne pas violer le territoire de l'interlocuteur.
- Compensez la menace de votre acte en offrant des redressements pour les autres désirs de l'interlocuteur, en démontrant par exemple qu'on lui est obligé.

2b) *La politesse positive*, à laquelle Brown et Levinson accordent moins d'importance, vise, selon eux, la face positive de l'interlocuteur. Elle consiste à éviter de contrarier l'interlocuteur ou à lui communiquer que ses désirs et valeurs sont partagés par le locuteur.

3) Accomplir un acte *off-record* signifie l'accomplir de telle manière à ce qu'il soit impossible de lui attribuer une seule intention communicative. Le locuteur évite ainsi toute responsabilité pour son FTA et laisse à l'interlocuteur le choix de l'interpréter. Cela se fait essentiellement par la violation des maximes de Grice.

Si ces stratégies sont communes à la plupart, voire la totalité des langues, chaque culture a son propre style communicatif, la spécificité en résidant en trois facteurs;

- a. le poids différent que l'on accorde au principe de coopération, à savoir à l'efficacité de la communication, ou au principe de politesse, c'est-à-dire à la préservation des faces;
- b. la préférence pour certaines stratégies de politesse qui seront plus élaborées que les autres;
- c. les moyens linguistiques différents non seulement du point de vue grammatical, mais aussi illocutionnaire, que chaque culture met en oeuvre.

Catherine Kerbrat-Orecchioni

Nous consacrerons la dernière partie de cet article au linguiste français qui s'est le plus intéressé aux conversations, Catherine Kerbrat-Orecchioni, et essayerons de retrouver dans ses ouvrages les traces des théories présentées ci-dessus afin de voir de quelle manière elle les a reprises, complétées et modifiées de façon à expliquer les phénomènes linguistiques caractérisant les interactions verbales.

Au début du premier tome de son livre qui s'appelle justement "Les Interactions verbales", Kerbrat-Orecchioni formule comme principe fondamental de l'approche interactionniste: "*Tout discours est une construction collective* ou une réalisation interactive" [14, p.13] et cite l'*interactional achievement* de Schegloff. Cela a comme implications méthodologiques la "priorité à l'étude des formes dialogales de la production

discursive" et "du fonctionnement oral de la langue." [14, p.34]

Si les ethnométhodologues concentraient leur attention sur les conversations, Kerbrat-Orecchioni se propose d'analyser l'interaction verbale qu'elle définit ainsi: "Pour qu'on ait affaire à une seule et même interaction, il faut et il suffit que l'on ait un groupe de participants modifiable mais sans rupture, qui dans un cadre spatio-temporel modifiable mais sans rupture, parlent d'un objet modifiable mais sans rupture." [14, p.216].

Elle décèle sept types d'interaction [14, p.144]:

- *la conversation* dont les propriétés sont le caractère immédiat dans le temps et l'espace (proximité des participants, contact direct, réponse instantanée, etc.) et le caractère familier, spontané, improvisé et décontracté;
- *le dialogue*, entretien entre deux personnes qui doit être constructif, c'est-à-dire aboutir ou au moins viser à aboutir à une compréhension, voire à un accord mutuel;
- *la discussion*, cas particulier de conversation, comportant en plus une composante argumentative importante: les partenaires en présence essaient de se convaincre les uns les autres à propos d'un objet de discours particulier;
- *le débat*, discussion plus organisée, moins informelle, où la confrontation d'opinions à propos d'un objet particulier se déroule dans un cadre "préfixé" et comporte généralement un public et un médiateur;
- *l'entretien*, qui porte sur un thème précis, a un enjeu et repose sur un "contrat de sérieux";
- *l'interview* qui se caractérise par la dissymétrie des rôles interactionnels, l'action finalisée, le caractère médiatique et l'allure disciplinée;
- *les autres types d'interaction*, nom générique sous lequel l'auteur regroupe des situations aussi diverses que la communication en classe, les interactions en milieu médical, les interactions au tribunal et les relations de service.

D'autre part, si pour Sacks et Schegloff le seul objet d'étude était la conversation naturelle, le linguiste français parle d'une <échelle d'authenticité> [14, p.71] qui incluerait: les conversations spontanées effectivement réalisées, les autres formes d'interaction attestée contrainte par le cadre interactionnel, les échanges semi-artificiels produits en situation expérimentale (jeux de rôle, simulations, réponses à des questionnaires), les dialogues fictionnels (théâtre, roman, cinéma, textes philosophiques dialogués) et les exemples fabriqués par l'analyste à partir de sa propre

expérience des situations vécues. Toutes ces productions peuvent constituer l'objet des études des interactionnistes.

Si dans "Les Interactions verbales" Kerbrat-Orecchioni n'aborde pas les maximes conversationnelles de Grice, elle le fait dans son ouvrage "L'implicite". Selon elle, la maîtrise de ces maximes, ainsi que des lois du discours de Ducrot, des postulats de conversation de Gordon et Lakoff et des postulats de communication de Revzine relève de la compétence rhétorico-pragmatique du sujet parlant. Elle regroupe ces règles en trois catégories:

- ✓ les principes discursifs généraux: le principe de coopération, la loi de pertinence (maxime de relation) et la loi de sincérité (maxime de qualité);
- ✓ les lois de discours plus spécifiques qui sont de deux types: celles de caractère linguistique – la loi de l'informativité et la loi d'exhaustivité – et celles qui concernent l'ensemble des comportements sociaux et relèvent d'un code de convenance – la règle de sympathie et la règle de modestie;
- ✓ les conditions de réussite des actes de langage.

L'auteur se réfère aussi à l'implication de Grice qu'elle appelle <inférence>. Il y a deux types d'inférences: celles qui restent connotées et viennent simplement s'ajouter à la signification littérale (l'implication conventionnelle) et celles qui viennent se substituer au contenu littéral de l'énoncé en constituant ainsi un trope (l'implication conversationnelle).

L'héritage de Goffman influe de plusieurs manières sur le travail des linguistes interactionnistes.

Selon Kerbrat-Orecchioni, les interactions verbales se déroulent dans une situation de communication qui peut être caractérisée en fonction des éléments suivants: le site (setting), c'est-à-dire le cadre spatio-temporel; le but; les participants (leur nombre et leur nature qui constitue le cadre participatif).

Les participants à l'interaction remplissent deux types de rôles:

- un type qui relève de leur statut participatif (ratifiés et non-ratifiés);
- un autre qui concerne leur statut pragmatique "les tâches qui sont dévolues aux différents participants et qui peuvent être spécialisées ou non-spécialisées" [14, p.126] en fonction du type d'interaction.

Les participants entretiennent des relations interpersonnelles: horizontale (la formalité) et verticale (le rapport de place). Ces relations sont

analysées dans le deuxième tome des "Interactions verbales". Elles intéressent le linguiste dans la mesure où "une part importante du matériel produit au cours de l'interaction n'a d'autre fonction que relationnelle." [15, p.13].

La relation horizontale se déroule sur l'axe distance vs familiarité et peut être décelée grâce aux marqueurs non-verbaux (proxémique, gestes, postures, données prosodiques et vocales) et verbaux (les termes d'adresse, le pronom de deuxième personne, les thèmes abordés, la variété de langue utilisée).

La relation verticale place les participants à l'interaction en des lieux différents: l'un occupe la position <haute>, de dominant, l'autre, la position <basse>, de dominé. Cette position est déterminée par "un certain nombre de faits sémiotiques pertinents" [15, p.75], appelés *les taxèmes* qui sont à la fois des indicateurs et des donneurs de place. Le rapport de place et les taxèmes avaient été analysés par Kerbrat-Orecchioni dans deux articles publiés en 1987 ("La mise en place") et respectivement 1988 ("La notion de <place> interactionnelle ou <les taxèmes>. Qu'est-ce que c'est que ça?")

Elle les reprend dans "Les Interactions verbales" où elle les classe selon la nature de leur signifié en taxème de position haute vs basse et la nature de leur support en taxèmes de nature verbale (données prosodiques et vocales) et non-verbale (proxémiques, posturaux et mimogestuels).

Le troisième tome des "Interactions verbales" est consacré aux variations culturelles et aux universaux dans les systèmes conventionnels, ainsi qu'à l'étude de deux échanges rituels: l'excuse, l'échange réparateur qui constitue la réalisation par excellence de la politesse négative, et le compliment, la forme privilégiée de la politesse positive.

Comme la politesse est un phénomène linguistiquement pertinent [15, p.160], Kerbrat-Orecchioni se penche sur la variante linguistique de cette règle de conduite dans la dernière partie du tome II des "Interactions verbales". Une analyse plus succincte du même phénomène se trouve dans "La Conversation".

L'auteur commence par porter tribut à Brown et Levinson dont le système constitue "incontestablement à l'heure actuelle le cadre théorique le plus cohérent et puissant, et ayant en conséquence inspiré le plus de recherches dans ce domaine." [15, p.167].

Cela dit, elle formule certaines réserves à l'adresse de ce système [15, p.176]:

- il ne distingue pas clairement entre les principes

<A-orientés> et <L-orientés> où A signifie l'allocataire et L le locuteur;

- il est exclusivement et excessivement négatif, en reposant uniquement sur la notion de FTA;
- l'inventaire des stratégies évoquées "peut sembler quelque peu anarchique, et leur classement bien arbitraire, car on y voit se côtoyer des phénomènes hétéroclytes, et figurer dans des catégories distinctes des phénomènes apparentés." [15, p.177]

En conséquence, Kerbrat-Orecchioni introduit la notion d'anti-FTA ou FFA (Face Flattering Act) ou acte flatteur, valorisant pour les faces des interlocuteurs.

Elle redéfinit ainsi les deux formes de politesse linguistique. Si pour Brown et Levinson, la politesse négative était mise en corrélation avec le territoire ou la face négative, et la politesse positive était orientée vers la face positive, pour Kerbrat-Orecchioni la politesse négative consiste à éviter de commettre des FTA ou à les adoucir si on se voit forcé de les commettre, et la politesse positive à accomplir des FFA. L'auteur se réclama ainsi de la lignée de Durheim et de Goffman.

Son système de politesse est organisé en principes A-orientés vs L-orienté [15, p.184] comme suit:

I. Les principes A-orientés sont favorables à A:

- 1) Politesse négative: évitez ou atténuez les menaces envers a) la face négative de A; b) la face positive de A.
- 2) Politesse positive: produisez des actes anti-menaçants envers a) la face négative de A; b) la face positive de A.

II. Les principes L-orientés:

A) Ceux qui jouent en faveur de L:

- 1) Politesse négative: arrangez-vous pour ne pas perdre trop ostensiblement a) votre face négative; b) votre face positive;
- 2) Politesse positive: pas de principes correspondants à cause de la loi de la modestie qui interdit la valorisation ostensible des faces du locuteur.

B) Ceux qui jouent en la défaveur de L:

- 1) Politesse négative: évitez ou atténuez les anti-menaces (FFA) envers a) votre face négative; b) votre face positive.

- 2) Politesse positive: produisez des menaces envers a) votre face négative; b) votre face positive – principes qui s'appliquent de façon très variable selon les situations, les cultures et les individus.

Les réalisations linguistiques de la politesse sont présentées de façon synthétique dans "La Conversation" [17, p.55-60].

La politesse négative consiste premièrement à éviter de commettre le FTA. Si ce n'est pas possible, le locuteur devra atténuer son acte par des adoucisseurs. Ceux-ci sont répartis en:

- ✓ procédés substitutifs, à savoir la formulation indirecte de l'acte de langage, mais aussi l'emploi des désactualisateurs modaux (le conditionnel), temporels (le passé de politesse) ou personnels (l'emploi du passif, de l'impersonnel et de l'indéfini), les pronoms (vous de politesse, nous/on à valeur de solidarité) et certains procédés rhétoriques (la litote ou l'euphémisme et le trope communicationnel).
- ✓ procédés accompagnateurs: les énoncés préliminaires (qui précèdent certains actes comme la requête, la question, l'objection, l'invitation), l'excuse, la justification, les minimiseurs (simplement, un peu, petit), les modalisateurs (je pense/crois/trouve, peut-être/sans doute, probablement), les désarmeurs et les amadoueurs.

La politesse positive consiste à produire des actes anti-menaçants: manifestation d'accord, offre, invitation, compliment, remerciement, formule votive ou de bienvenue, qui peuvent à la rigueur être hyperbolisés (merci beaucoup/mille fois/infiniment).

La recherche dédiée par Catherine Kerbrat-Orecchioni aux interactions verbales est beaucoup plus vaste que ne le laisse penser notre article. Nous avons simplement tenté de voir comment elle a su reprendre et transformer du point de vue d'un linguiste les principales découvertes des sociologues et philosophes qui se sont penchés avant elle sur les conversations et dont l'oeuvre a influencé de manière décisive la pensée linguistique actuelle et, à travers celle-ci, la didactique des langues vivantes.