

TSUI, Amy (1995): «*English Conversation*». Oxford University Press, 298 pp.

Dans son livre *La conversation en anglais*, Dr. Madame Amy Tsui de l'Université de Hong-Kong fait une description linguistique de la conversation. Pour ce faire, elle emploie un corpus de données, produit, dans des conditions de discours authentique.

Son étude commence par une description des unités de la conversation. À la suite de Coulthard et Sinclair, elle propose une échelle hiérarchique:

- 1.º Acte.
- 2.º Intervention.
- 3.º Échange.

Le concept d'acte proposé par Coulthard et Sinclair est différent de celui de la théorie des actes de parole d'Austin. Dans cette théorie, un acte se rapporte à une action qui se réalise lors de l'émission de la parole, les émissions sont considérées isolément, sans considération du contexte discursif dans lequel elles ont lieu. Chez Sinclair et Coulthard, un acte est une unité de discours qui se caractérise par sa fonction à l'intérieur du discours. De ce point de vue, la valeur discursive d'un item dépend de trois facteurs: en premier lieu, de ce qui précède, deuxièmement, de ce qu'on attend à la suite et enfin, de ce qui suit réellement. Un acte se combine pour former une intervention.

Une intervention, c'est l'unité libre du discours la plus petite (équivalent à ce que d'autres analystes appellent un tour de parole). Lorsque dans une intervention il y a plus d'un acte, l'un d'eux est le principal, d'une part, parce qu'il contient la fonction discursive et d'autre part, parce qu'il est nécessaire; les autres étant secondaires et optionnels, peuvent se trouver soit avant, soit après l'acte principal, mais ils pourraient être supprimés, sans que la fonction discursive ne change.

A. Tsui considère qu'il existe deux critères pour la caractérisation des fonctions des émissions:

- 1.º La localisation dans la structure de l'émission.
- 2.º La réponse que cette émission projette dans l'horizon d'attente de l'interlocuteur.

A. Tsui signale que la conversation est un effort coopératif entre les participants et que les interlocuteurs peuvent toujours classer retrospectivement une émission. La valeur discursive d'une émission est déterminée conjointement par le locuteur et par l'interlocuteur.

A. Tsui étudie également la structure de la conversation, pour mettre en relief que les paires adjacentes qui ont été considérées comme des unités d'or-

ganisation par le consensus des analystes, n'expliquent pas toutes les données de la conversation. A. Tsui décrit la conversation comme un échange à trois éléments («a three part exchange»): à part les deux éléments traditionnels (intervention du locuteur A, intervention du locuteur B), le troisième élément a comme finalité de faire savoir que le locuteur a compris son interlocuteur et que l'interaction a été réussie. Certains analystes considèrent que ce troisième élément est exclusif de la conversation de la salle de classe, car dans la salle de classe, il se produit une évaluation de ce qui a été dit de la part du professeur et, qu'en conséquence, ce troisième élément n'est pas généralisable. Contrairement à cette opinion, A. Tsui considère que l'apparition de ce troisième élément est motivé pragmatiquement et lorsqu'il se produit une absence de ce troisième élément, les locuteurs s'en aperçoivent.

A. Tsui affirme que les participants de la conversation n'ont pas la liberté de dire n'importe quoi, si la conversation doit rester cohérente. Les choix possibles peuvent être décrits à l'intérieur d'un cadre de systèmes.

Pour la construction de ce cadre, A. Tsui a fait une conjonction des données conversationnelles et des concepts linguistiques, dans une tentative de formaliser les fonctions des émissions conversationnelles, leurs procès et leur organisation.

Dans cette formalisation, les actes discursifs fondamentaux sont identifiés sur une première base: leur lieu dans la structure d'échange. Une seconde division des actes discursifs est faite selon les réponses qu'ils projettent dans l'horizon d'attente de l'interlocuteur.

Par l'application du critère de leur localisation dans la structure, nous pouvons identifier trois classes d'actes:

- Les actes fondamentaux de l'intervention d'initiation seront appelés *Initiations*.
- Les actes fondamentaux de l'intervention de réponse seront appelés *Réponses*.
- Les actes fondamentaux de l'intervention finalisatrice seront appelés *Finalisateurs*.

Ce premier classement a suivi le critère de localisation dans le discours. La suivante subclassification se fait en raison de la réponse attendue.

Les Initiations peuvent projeter une réponse non verbale (ces initiations recherchent, au contraire, une action qui doit être menée à bout), accompagnée d'une réponse verbale subrogative, ou bien, elles projettent une réponse verbale obligatoire. La subclassification se fait en quatre soustypes:

- *Directives*.
- *Sollicitations*.
- *Élucidations*.
- *Informations*.

Si la réponse projetée implique seulement obéissance, il s'agit d'une *Directive*; si elle permet l'alternative, obéir ou ne pas obéir, il s'agit d'une *Sollicitation*.

Si la réponse projetée est verbale et implique seulement fournir une information qui manque, il s'agit d'une *Élucidation*; si la réponse prospectée est seulement la reconnaissance d'une compréhension, il s'agit d'un *Information*.

Le deuxième groupe d'actes fondamentaux: les *Réponses*, se subdivisent selon le critère de *Préférence* ou *Non-Préférence*. Il ne s'agit pas d'une préférence psychologique, mais d'un trait formel. Les réponses préférées sont celles qui contiennent le moins de matériel linguistique et sont données avec moins de délais.

Les réponses non préférées sont celles qui contiennent le plus de matériel linguistique et sont données avec plus de délai. Pour une invitation, on crée une expectative d'acceptation ou de refus, mais le refus est non-préférée.

Sur la base de cette réponse linguistique, nous pouvons distinguer entre *Actes* de réponse positifs, *Actes* de réponse négatifs, et en plus, un troisième groupe, qu'on appelle *Temporisations* et qui consistent en réponses non-préférées avec des traits de délais, accompagnés d'appuis de langage.

Les finalisateurs qui suivent un acte de réponse positive et contiennent une appréciation seront appelés des *Renforcements*. Si un acte de réponse négatif est suivi par un finalisateur qui minimise les besoins d'apparence de l'interlocuteur, on l'appellera *Concession*; si le troisième élément se produit en vue d'abandonner la parole ce sera un *Changement de tour de parole*.

A. Tsui caractérise une émission d'Initiation qui prospecte une réponse verbale obligatoire comme *Élicitation*. Il existe six types d'*Élicitations*:

- *Élucidations* qui demandent *Information*.
- *Élucidations* qui demandent *Confirmation*.
- *Élucidations* qui demandent *Approbation*.
- *Élucidations* qui demandent *Engagement*.
- *Élucidations* qui demandent *Répétition*.
- *Élucidations* qui demandent *Clarification*.

Les Initiations qui demandent une réponse non verbale comme *Sollicitations*, quand elles laissent à l'interlocuteur une alternative, qui consiste à accepter ou non la *Sollicitation*. Si cette alternative n'existe pas, il s'agit d'une *Directive*.

Les Sollicitations se subdivisent selon le sujet qui doit réaliser l'action future et selon qui est le bénéficiaire de cette action.

Les Directives se subdivisent selon à qui bénéficie l'action et selon que le locuteur ait ou non le droit d'exiger acquiescement, et selon que le locuteur ait ou non le pouvoir de faire réalité certaines conséquences. Ces différentes conduites discursives proportionnent une subdivision en *Conseils* et *Instructions*.

Les Informations non seulement proportionnent une information, mais décrivent aussi des événements et des états de faits et transmettent des jugements évaluatifs ou des sentiments.

Les informations projettent une réponse verbale obligatoire, qui soit l'accusé de réception sous la forme d'un signe de message reçu ou d'un commentaire d'approbation ou désapprobation, si l'information était une évaluation. Ces réponses sont gouvernées par la modestie, la politesse et la préservation du besoin de sauver la face.

Les Réponses

A. Tsui affirme qu'il n'y a pas eu beaucoup de recherches en ce qui concerne les réponses. Le problème principal consiste à identifier les critères, pour déterminer si une seconde émission est ou non, une réponse.

Les réponses sont cohérentes avec les émissions d'initiation, même s'il n'existe aucune relation entre les deux dans la structure superficielle. Une explication de ce phénomène se trouve dans le principe de coopération de Grice. Les locuteurs, comme participants d'une entreprise commune, présupposent que chacun de son côté adhère au principe de coopération. Quand ce principe de coopération et ses maximes, et plus spécialement la maxime de la pertinence, paraissent être violés, par exemple, quand on répond à une question par une autre question, le locuteur doit inférer que la réponse à la deuxième question est semblable à la première.

Les critères pour identifier une émission de réponse doivent tenir compte de l'*intention illocutoire* de l'émission d'initiation et de ses *présuppositions pragmatiques*.

L'intention illocutive d'une émission, c'est d'obtenir qu'un interlocuteur fasse quelque chose; les présuppositions pragmatiques consistent en des présuppositions, dont la vérité va de soi et est admise d'avance. Les unes et les autres sont variables en raison de l'acte illocutif dont il s'agit, mais il y a deux présuppositions qui conviennent à tous les actes illocutifs:

- 1.º L'interlocuteur peut entendre ce que le locuteur lui dit.
- 2.º L'interlocuteur peut comprendre sa signification.

La réponse prospectée sera celle qui tout en remplissant l'intention illocutive ne remet en cause aucune présupposition. Si une présupposition est remise en cause, nous ne l'appelons pas réponse mais *Contestation* («Challenge»).

Conformément à cette disjonction, les réponses se subdivisent en réponses et contestations.

A. Tsui crée un cadre pour caractériser les réponses:

- 1.º Réponses et contestations à des *élucidations*.

L'intention illocutive consiste à obtenir que l'interlocuteur proportionne information au sujet, que nous appellerons désormais S.

Les présuppositions pragmatiques sont les suivantes:

- S n'a pas et veut l'information.
- S a le droit de demander cette information.
- S a raison de croire que l'interlocuteur (désormais I) a l'information.
- S a raison de croire que I souhaite la lui proportionner.
- Si I proportionne l'information, il s'agit d'un *acte positif de réponse*.
- Si I refuse de la lui proportionner, il s'agit d'une *contestation*.

2.º Réponses et contestations aux *sollicitations*.

L'intention illocutive c'est d'obtenir que I obéisse.

Les présuppositions pragmatiques sont:

- S veut que l'action soit menée à bout et croit nécessaire qu'elle soit menée à bout.
- I est capable et souhaite la mener à bout.
- Il n'est pas évident qu'il va la mener à bout, de sa propre initiative.

Si l'interlocuteur conteste les présuppositions pragmatiques, en disant qu'il n'est pas nécessaire de mener à terme l'action, que cela ne lui est pas possible, ou qu'il reste silencieux, il s'agit d'une *contestation*.

S'il obéit, il s'agit d'un *acte positif de réponse*.

S'il refuse, *acte négatif de réponse*.

3.º Réponses et Contestations à Directives:

L'intention illocutive est d'obtenir que I mène à bout une action future.

Les présuppositions pragmatiques sont:

- S veut que l'action soit menée à bout et il est nécessaire qu'elle le soit.
- S a l'autorité ou le droit pour que I la mène à bout.
- I en est capable et veut la mener à bout.
- Ce n'est pas évident que I mène à bout l'action par lui même.

Si I accepte, on a affaire à un *acte positif de réponse*

Si I n'accepte pas, on a affaire à une *contestation*.

4.º Réponses et contestations aux Informations.

4.1. Rapports:

L'intention illocutive est d'obtenir que I accepte le Rapport de S comme une représentation des événements ou des états de choses.

Les présuppositions pragmatiques étant:

- S croit que la proposition exprimée est vraie.
- Il n'est pas évident que I connaisse la vraie nature des faits.

Si I reconnaît le rapport au moyen d'un commentaire sur les événements référés ou au moyen d'un signe implicatif de message reçu, c'est un *acte positif de réponse*.

Si I met en question ou refuse d'accepter la vérité, ou dit que les événements rapportés sont déjà connus il s'agit d'une *contestation*.

4.2. Évaluations:

L'intention illocutive, c'est d'obtenir que I soit d'accord avec l'évaluation de S. Dans une évaluation, S affirme un jugement ou évaluation d'une troisième partie.

Les présuppositions pragmatiques sont:

S croit que le jugement ou évaluation est une représentation exacte du référent évalué.

Si I est d'accord, au moyen d'une deuxième évaluation ou d'une affirmation directe, c'est un acte de réponse positif.

Si I est en désaccord ou n'appuie pas l'évaluation, ou donne une évaluation contraire: c'est une *contestation*.

4.3. Compliments:

S affirme une évaluation positive de I.

Une dévaluation du compliment antérieur, une réassignation de l'éloge, le rendu du compliment ou l'expression de remerciement, il existe un *acte positif de réponse*.

Un désaccord total est inacceptable socialement.

4.4. Autodénigrations:

Le désaccord est préféré et la conformité inacceptable socialement.

4.5. Critiques et auto-éloges:

Une deuxième évaluation de conformité, amplifiant l'évaluation précédente ou exprimant une excuse, c'est un *acte positif de réponse*.

5.º Effusions:

Leur intention illocutive, c'est d'obtenir que I accepte qu'un état déterminé de choses est vrai.

Si l'état psychologique exprimé par S envers un certain état de faits ou de personnes ou d'objets est vrai et en conséquence, sincère, il s'agira d'un *acte*

positif de réponse, il se fera en exprimant de l'empathie, en exprimant un état psychologique de S par rapport à l'endettement dans lequel on est, ou bien en exprimant de la bonne volonté.

Quelques-uns, dit A.Tsui, maintiennent que la conversation est un procès tellement complexe que les essais de formaliser une description de la conversation sont inutiles et ne mènent qu'à des erreurs.

A. Tsui, qui ne partage pas cette opinion, apporte une formalisation descriptive qui illumine la nature de la conversation.

FELICIDAD CRUZ MARTÍN
Catedrático de Bachillerato.

CHAFE, Wallace (1994): *Le discours, la conscience et le temps*. Chicago Press, 327 pp.

Le livre de W.Chafe établit les liens qui unissent le langage et l'esprit. Il s'agit d'explorer la conscience à travers le discours et les segmentations discursives, notamment les unités d'intonation et les sous-thèmes à travers lesquels le discours apparaît.

Chafe définit la nature de la conscience en ces termes: «Conscience est ce que nous éprouvons constamment dans les moments où nous sommes conscients et très souvent même quand nous dormons». La conscience c'est pour Chafe un phénomène interne, observable seulement à travers l'introspection. Le problème posé para la conscience c'est de savoir comment elle peut s'observer elle-même.

«Chaque être humain possède un modèle de réalité complexe et à chaque moment l'esprit peut se concentrer seulement sur un petit fragment de cette totalité qu'il connaît» (Chafe: 28). Nous pouvons évoquer des totalités et même leur assigner des étiquettes mais il n'y a pas de façon que nous soyons conscients de leur composition interne.

Chafe assigne des propriétés constantes et variables à la conscience:

1. La conscience possède un point de lumière qui éclaire seulement une petite partie de ce qui l'entoure (Chafe: 28)
2. La conscience est dynamique.
3. La conscience a un point de vue.

Il existe d'autres propriétés de caractère variable.

1. La conscience trouve ses sources dans la perception, dans l'action, dans l'évaluation et dans l'introspection.