



# Jeux de langage et de dialogue

Une forme d'interactivité

**Jean Caelen**

# L'interaction : objet d'étude transdisciplinaire

- L'**éthnoscience** perspective *sociale* : les individus agissent dans un cadre normalisé selon des règles et des conventions qui sont socio-culturellement bien définies ;
- Les **cognisciences** retiennent de l'interaction les aspects liés à la perception, à l'action et au raisonnement du point de vue de *l'individu* ;
- La **philosophie** individu placé en situation d'interaction, sur un plan *intentionnel* ;
- La **linguistique** pose la communication langagière dans une perspective *structurale* : la conversation est réglée par une grammaire ;
- Les **technosciences**, visent à intégrer la machine dans un univers d'IHM, comme :
  - (a) médiation ou (b) partenaire.

# Dialogue et interaction

- Toute interaction humaine nécessite de se coordonner
  - Presque toujours par le dialogue
- Dialogue : activité du dire / activité du faire
  - Le dialogue est lui-même une forme d'interaction

# Le modèle codique

**Communiquer = échanger des informations**  
[théorie inspirée de Shannon]

« pensée » -> **codage** -> **transport** -> **décodage** -> « sens »

Emetteur ->



...

-> Récepteur

Le modèle fait apparaître deux articulations

- **pensée/codage**
- **décodage/sens**
- mais trop limité par sa simplicité



# Les théories : modèle ethnologique

## Interagir dans un monde social

[Garfinkel, Heritage, Schegloff, 1950]

- Raisonnement socialement normalisé
- Rôles et hiérarchies sociales (conventions)
- Principes d'interaction par inter-compréhension



## Une rhétorique de la moralité...

- principe d'identité : raisonnement normé par la société
- réciprocité des perspectives (long-terme) et réciprocité des motivations (court-terme)

# ... modèle ethnologique

**Réciprocité des perspectives** : règle les niveaux supérieurs d'organisation de l'interaction liés à une conception hiérarchique de l'action. Ce principe fonde la complémentarité ou la symétrie des rôles des partenaires. De lui résulte la stratégie dans l'interaction, issue d'un accord entre les partenaires (théorie des faces)

**Réciprocité des motivations** : anticipation par A que son projet de communication sera accepté par B comme la raison et la motivation de sa réponse (paires adjacentes, par ex : A/Question(X) -> B/Réponse(X))

# ... approche « interactionniste »

**Le monde social est un théâtre :** Goffman [1974], avec sa scène, ses acteurs, ses rites et son cérémoniel. Il y a aussi une vie en coulisses. Le monde des hommes est un arrangement et un bricolage permanent, chaque jour négocié.



**Les relations sociales sont des négociations :** elles sont quotidiennes, elles sont toujours revues et réévaluées, il y a un « fond de scène » et une « avant-scène », les règles elles-mêmes sont négociées.

**Notions de « position », de « code social », de « rituel »**

# ... approche « interactionniste »

**Position** : un locuteur occupe une ou plusieurs positions, demandeur de renseignement dans la rue, touriste, homme

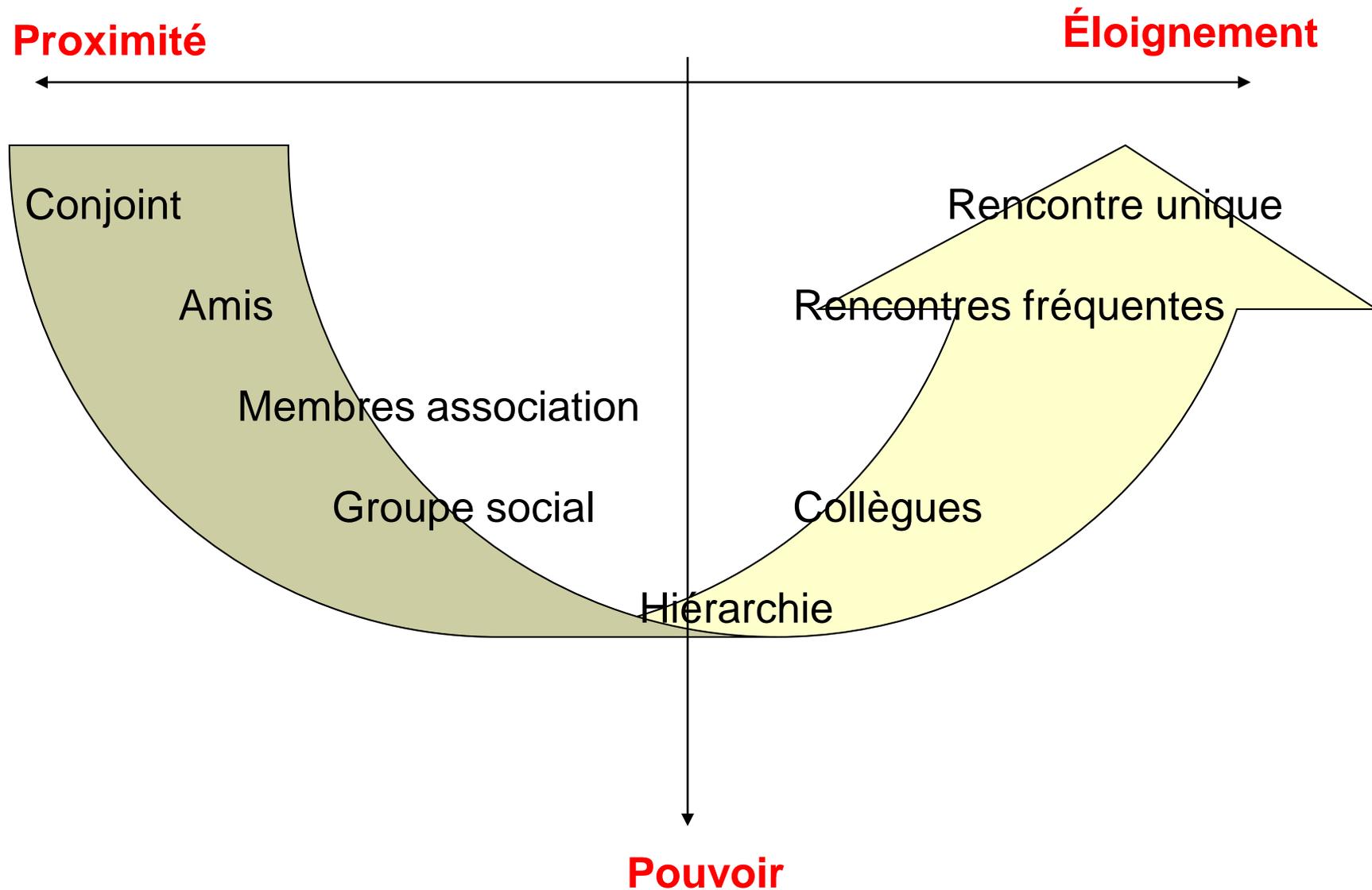
**Code social** : est un une clef d'accès aux autres, par exemple inconnus dans la rue (certaines paroles sont inconcevables, certaines attitudes aussi, il faut faire sembler d'être perdu pour aborder une personne et lui demander le chemin), la relation avec des inconnus est facilitée par des situations d'attente (files notamment) elle dépend des différences d'âge, de sexe, de culture.

**Rituel** : processus de déroulement de dialogue après qu'un code soit établi, expliquer brièvement où on veut aller puis formuler sa demande, s'excuser du dérangement, ne pas trop insister en cas d'incompréhension, etc. Brèves de comptoir. Discussions professionnelles. Actes d'achats (transactions).

## Le film hier était bien ?

Ne peut se dire à tout le monde (conjoint, ami, connaissance, inconnu), réfère à un contexte intersubjectif commun, signifie des intentions différentes et des attentes différentes

# Les relations sociales



# Les théories : pertinence cognitive

## Orienter des processus inférentiels

[P. Grice, 1975]

- **Maximes de quantité (pertinence)**

1. Soyez aussi informatif qu'il le faut
2. Ne soyez pas plus informatif qu'il ne faut

- **Maximes de qualité (sincérité)**

1. Dites le Vrai
2. Ne dites rien que vous croyez être faux
3. Ayez de l'évidence pour ce que vous dites

**Ces maximes définissent la communication comme coopération = conséquence de la rationalité humaine (raison pratique)**

# Les implicatures conversationnelles (1)

Posent le problème de la bonne interprétation des prédicats  
On distingue les implicatures **directes** et les implicatures **indirectes**.

**A : As-tu invité Jean et Pierre pour ce soir ?**

**B : Oui, j'ai invité Pierre.**

on peut déduire **directement** que invité(Pierre), mais la réponse laisse à penser aussi que  $\neg$ invité(Jean) (principe d'omission) ou que même  $\neg$ vouloir(B, inviter(Jean)) ou préférer(B, inviter(Pierre)), etc. Il est clair que ces implicatures **indirectes** ne peuvent pas toujours se faire sans une connaissance du contexte et des conversants.

**A : As-tu fait les courses ?**

**B : Ma voiture est tombée en panne.**

dans ce cas, les connaissances de sens commun peuvent suffire sans connaître nécessairement les conversants : il est hautement probable que la réponse de B signifie « non », bien que la voiture ait pu tomber en panne *après* avoir fait les courses. Pour interpréter la réponse de B il faut donc analyser les attentes de A contenues dans sa question.

# Les implicatures conversationnelles (2)

Les implicatures **suggestives** et les implicatures **de détour**.

**A : Tu me trouves égoïste ?**

**B : Ton frère C ne l'est pas...**

on peut déduire **par contraste** que  $\neg$ égoïste(C) implique égoïste(A) surtout si mère(B, A) qui est supposée avoir une attitude affective avec un enfant.

**A : Penses-tu qu'il va pleuvoir demain ?**

**B : Tout empire a une fin.**

le raisonnement ici est de type **X est à Y ce que U est à V**. Donc s'il pleuvait aujourd'hui il ne pleuvra pas demain, mais s'il fait beau aujourd'hui alors il pleuvra demain.

De manière générale les implicatures conversationnelles entrent dans le champ de la **rhétorique**.

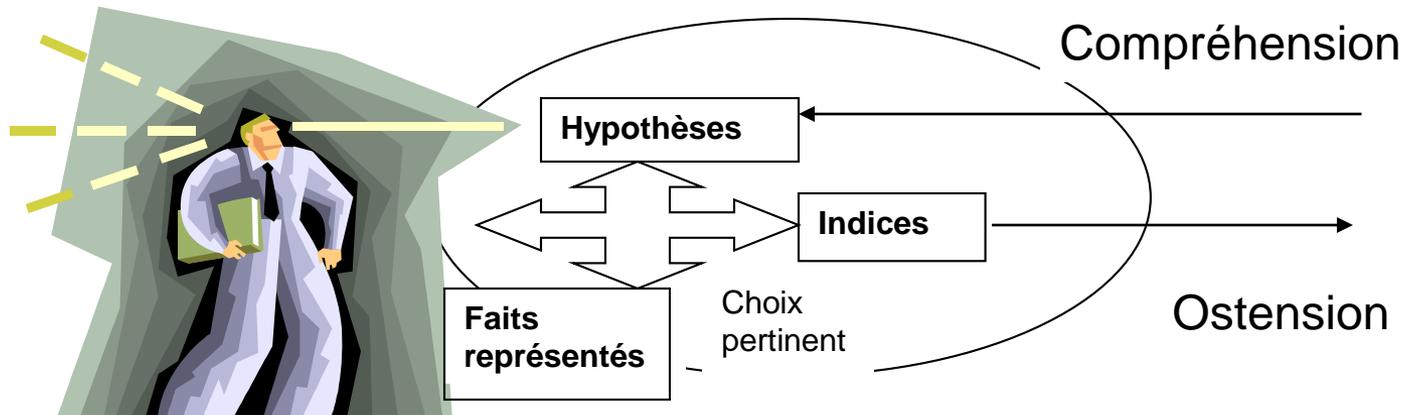
# ... la pertinence cognitive

[D. Sperber & D. Wilson, 1960-1990]



C'est un **modèle inférentiel** : réciprocity des motivations logiques

A dit X à B => B reconnaît l'intention de A contenue dans X  
=> B répond R à A et R contient l'intention de B



# ...la pertinence cognitive

## La pertinence

**Choix pertinent : considérer l'environnement en compréhension (monde, environnement cognitif de son interlocuteur et son propre environnement) pour opérer une sélection de faits saillants (la saillance est une valeur dans  $[0, 1]$ ) de manière à focaliser l'attention de son interlocuteur.**

**La pertinence porte aussi bien sur la situation, l'individu, le contexte...**

**Un fait est un élément manifeste (perçu dans le monde ou la situation) ou un élément inféré (hypothèse).**

**Le processus de communication : A et B échangent des indices pertinents (stimuli) par présentation ostensive de faits directement liés à des intentions informative et communicative**

**Acte d'ostension : présenter un fait saillant ou rendre saillant un fait**

# ...la pertinence cognitive

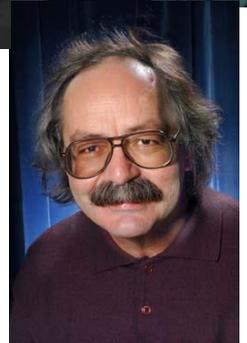
La pertinence d'un acte de dialogue énoncé par E, est relative au but poursuivi par E mais aussi relative pour D, au but que D poursuit de son côté. On distingue donc deux cas, la *coopérativité* et la *concurrence* :

- dans le cas où le but est partagé,  $b_E = b_D = b$ , la pertinence d'un acte  $\alpha_{ED}$  de E à l'adresse de D, doit amener E et D dans une situation de coopération (ou les maintenir dans cette situation s'ils y étaient déjà) et contribuer à les rapprocher du but b,
- dans le cas où le but n'est pas partagé,  $b_E \neq b_D$  on doit distinguer une série de scénarios possibles ;
  - (a) soit E et D engagent une négociation qui peut réussir ou échouer, on retombe alors dans une situation de coopération,
  - (b) soit E et D restent sur leurs positions sans chercher à les négocier, on reste dans une situation de concurrence. La stratégie de E vis-à-vis de D est alors d'arriver à  $b_E$  ou d'empêcher que D n'arrive à  $b_D$ . La pertinence des actions de E peut prendre alors un sens négatif pour D.

# Les théories : philosophie du langage

## Agir intentionnellement

[Austin, Searle, Vanderveken, 1960-2000]



Constatation d'Austin : les verbes performatifs

La pragmatique des actes de langage : 4 niveaux

1. énonciation = dire (acte physique)
2. locution = dire en disant (acte locutoire) = référer et prédiquer
3. illocution = faire en disant (acte illocutoire) = agir dans le monde
4. perlocution = faire-croire en disant (acte perlocutoire) = agir sur l'interlocuteur

La communication est une coordination d'actions langagières intentionnelles (intention préalable à long terme et intention en action à court terme) entre agents rationnels

Terminologies voisines : acte de langage, acte de parole (speech act), acte de discours

# Les actes illocutoires

**Acte assertif** : le locuteur exprime des propositions dans le but de représenter comment sont les choses dans le monde (**Monde <- Mots**)

Affirmer, confirmer, constater, présenter, décrire, commenter, expliquer, rectifier, conjecturer, témoigner / contester, nier, critiquer, restreindre, etc.

**Acte directif** : le locuteur exprime des propositions dans le but de faire faire une action future dans le monde (**Monde -> Mots**)

Ordonner, autoriser, inviter, conseiller, suggérer, avertir, défier, relancer, insister, supplier, questionner, interroger, demander, etc.

**Acte promissif** : le locuteur exprime des propositions dans le but de s'engager lui-même à faire une action future dans le monde (**Monde -> Mots**)

Promettre, offrir, etc.

**Acte déclaratif** : le locuteur exprime des propositions à valeur d'action immédiate (performative) au moment de l'énonciation (**Monde <-> Mots**)

Déclarer, ratifier, ajourner, bénir, licencier, etc.

**Acte expressif** : le locuteur exprime des propositions dans le but de manifester son état mental à propos d'états de chose présumés dans le monde (**Ø <-> Mots**)

Souhaiter, remercier, excuser, saluer, féliciter, hésiter, se résigner, s'étonner, se plaindre, menacer, insulter, jurer, etc.

# Le degré de force : syntaxe

df = degré de force

si df = expressif

“j’aimerais que tu viennes”

si df = insistance

“j’aimerais que tu viennes vite”

si df = indirect

“peux-tu venir ?”

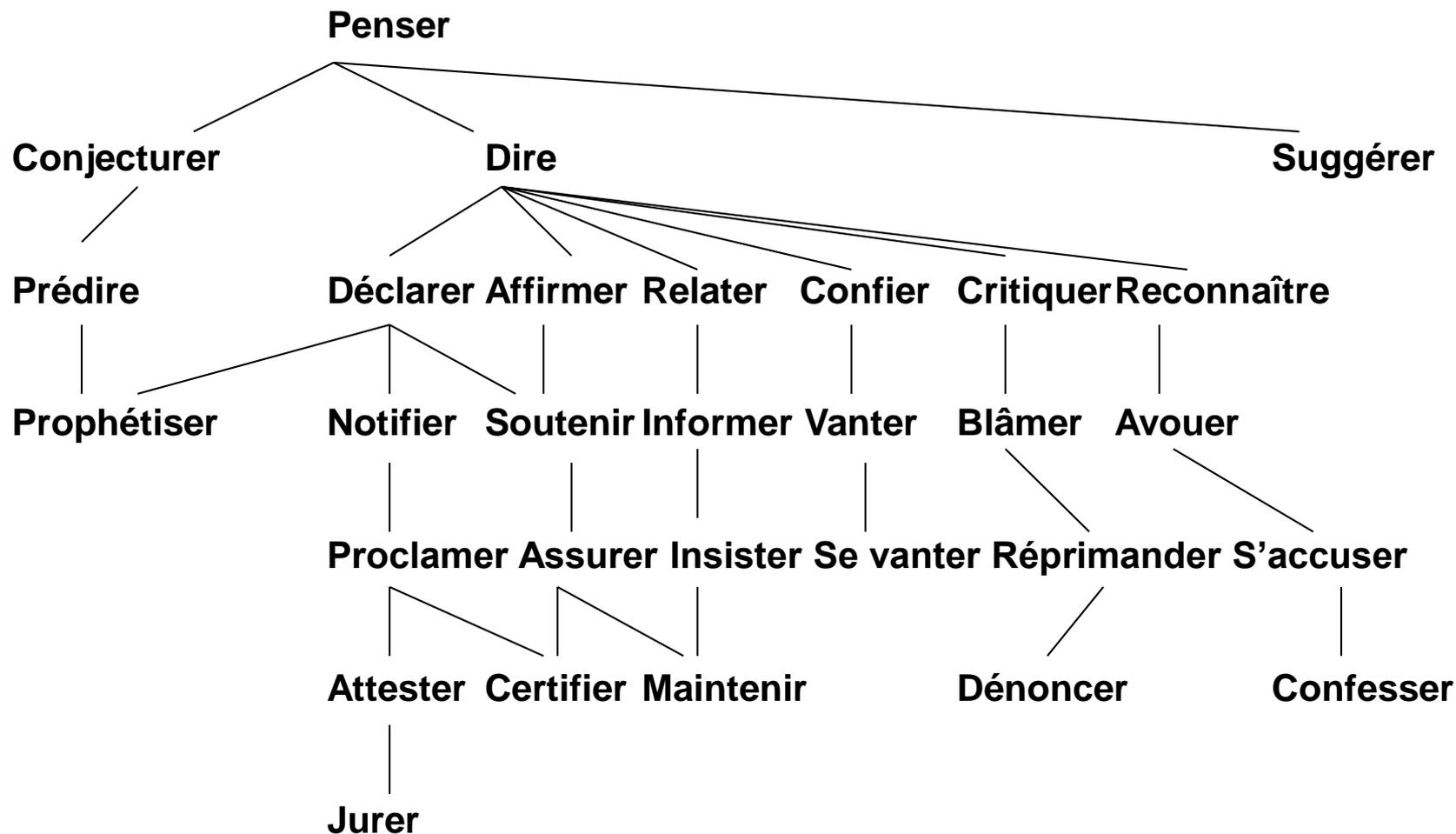
si df = directif

“viens”

si df = ordre

“je t’ordonne de venir tout de suite”

# Le degré de force : lexique



# La logique illocutoire

Les actes illocutoires sont pourvus d'intentionnalité.

Ils ont des conditions de succès

(par ex. engagement tenu, description exacte),

et de satisfaction (par ex. réponse attendue à une question)

La force illocutoire  $F_p$  et les conditions de succès :

- Le but illocutoire  $F$  (relation mot/chose)
- Le mode d'accomplissement (moyens et manières d'accomplir un acte, par ex. il faut avoir autorité pour commander)
- Le contenu propositionnel  $p$  (il doit être tenu pour Vrai)
- Les conditions préparatoires (vérité sur le contexte et arrière-plan)
- Le degré de sincérité (attitudes psychologiques)
- Le degré de puissance (degré de force adéquat)

**Acte satisfait** : les effets de  $F_p$  sont vrais dans le monde

Assertion satisfaite : si elle est vraie, Promesse satisfaite : si elle est tenue

Conseil satisfait : s'il est suivi, etc.

# La logique du dialogue

(Les dialogues à but exclusivement linguistique)

Les dialogues à but discursif :

- **But descriptif** (mots  $\rightarrow$  choses) nouvelles, reportages, expertises, bilans, commentaires, entrevues, exposés, débats théoriques, récits, rapports, leçons, examens, etc.
- **But délibératif** (mots  $\leftarrow$  choses) sermons, instructions, pétitions, recours, propagande, négociations, marchandages, consultations, annonces, exhortations, règlements, réquisitoires, accords, etc.
- **But déclaratoire** (mots  $\leftrightarrow$  choses) investitures, législations, discours religieux, traités, jugements à la cour, etc.
- **But expressif** (mots  $\leftrightarrow$   $\emptyset$ ) hommages, éloges, huées, bravos, repentirs, etc.

Le but définit la direction d'ajustement du discours des choses aux mots.  
Un type de discours se dégage grâce à ses actes majeurs

# La logique du dialogue

Un discours a des conditions de succès et des conditions de satisfaction : une négociation peut réussir en échouant quant aux résultats.

Les conditions de succès

- **Le mode d'atteinte du but discursif** (processus, stratégie)
- **La thématique** (ce dont on parle)
- **L'arrière-plan** (présuppositions, rôles, etc.)
- **La sincérité** (attitudes mentales adéquates)

Il y a des actes illocutoires maîtres et des actes auxiliaires voire superflus. Un dialogue est satisfait si l'ensemble des actes maîtres est satisfait.

# Les théories : linguistique

**Le dialogue a une fonction structurante et il est hiérarchisé**

[E. Roulet, J. Moeschler, 1980-1990]

## Grammaire du dialogue

1. Des unités structurantes : dialogue, échange, intervention
2. Des unités élémentaires : les actes de langage

Dialogue → Ouverture.Echange\*.Clôture

Ouverture → Echange

Clôture → Echange

Echange → Echange | Incidence

Incidence → Intervention\*

Echange → Intervention\*

Intervention → Acte\*



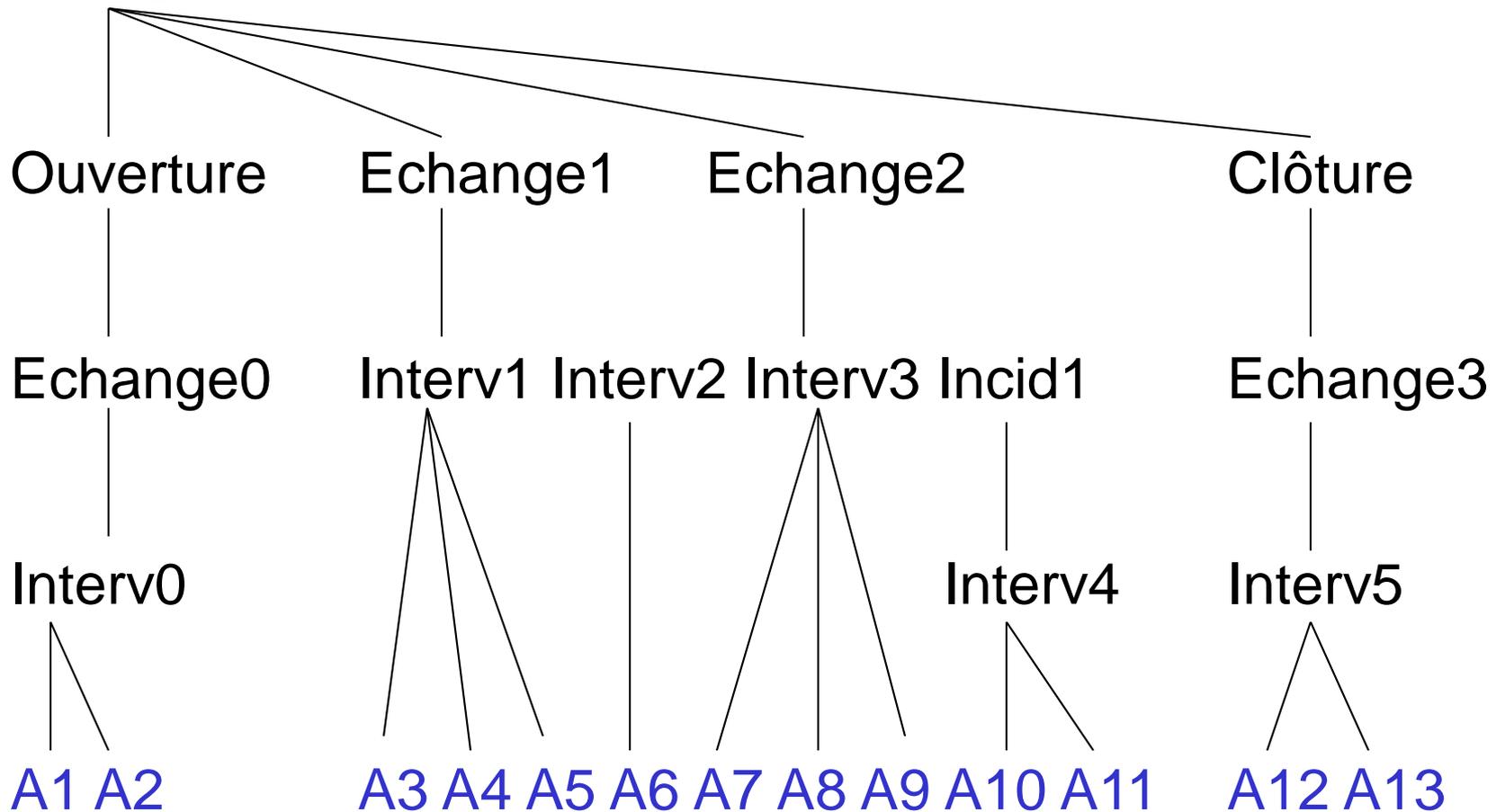
## Les fonctions des unités intermédiaires

Echange : résolution d'un but discursif

Intervention : sous-discours à fonction thématique, informer, répéter, épeler, illustrer, exposer, répliquer, rectifier, réparer, résumer, expliquer, justifier, argumenter, questionner, introduire, conclure, etc.

# ... linguistique

Dialogue



# ... linguistique

## Exemple

L : Quand voulez-vous partir ?

A : Le 13 novembre

L : Le 13 novembre...

A quelle heure ?

A : Non, le 20 novembre !

A 10 heures

(1) Intervention initiative

(2) Intervention réactive

(3) Intervention évaluative

(4) Intervention initiative

(5) Intervention évaluative à (3)

(6) Intervention réactive à (4)

## Critiques :

- Représentation statique et rigide
- Explication *a posteriori*
- Dépendances à la tâche mal explicitées



# Les théories : sémiotique

**Le dialogue fait sens, c'est un procès (processus)**

[Greimas] 1980-1990

tout procès (parcours) vise un gain **+avoir** ou **+être**.  
Chaque étape du dialogue est motivée soit par un **vouloir (plus) avoir** ou un **vouloir (mieux) être**



## Les modalités actionnelles et volitives

Vouloir (et non-vouloir) :  $v, \neg v$

Faire (et non-faire) :  $f, \neg f$

## Les modalités épistémiques

Croire (et non-croire) :  $c, \neg c$

Savoir (et non-savoir) :  $s, \neg s$

## Les modalités ontiques

Avoir (et non-avoir) :  $a, \neg a$

Etre (et non-être) :  $e, \neg e$

## Les modalités déontiques

Pouvoir (et non-pouvoir) :  $p, \neg p$

Devoir (et non-devoir) :  $d, \neg d$

### Les modalités croisées

Exemple :  $pf, pa, f\neg c$  (sincérité),  $dfs$  (informer)

Exemples de procès :

$Ava \rightarrow Avf,$

si  $Apf$  alors  $Af$  ou  $AffB,$

$Af \rightarrow Aa,$

$AffB \rightarrow AfdB \rightarrow Bdf \rightarrow Bf \rightarrow Aa$

# En résumé

**« Parler un langage est une partie d'une activité ou d'une forme de vie : c'est un jeu de langage »**

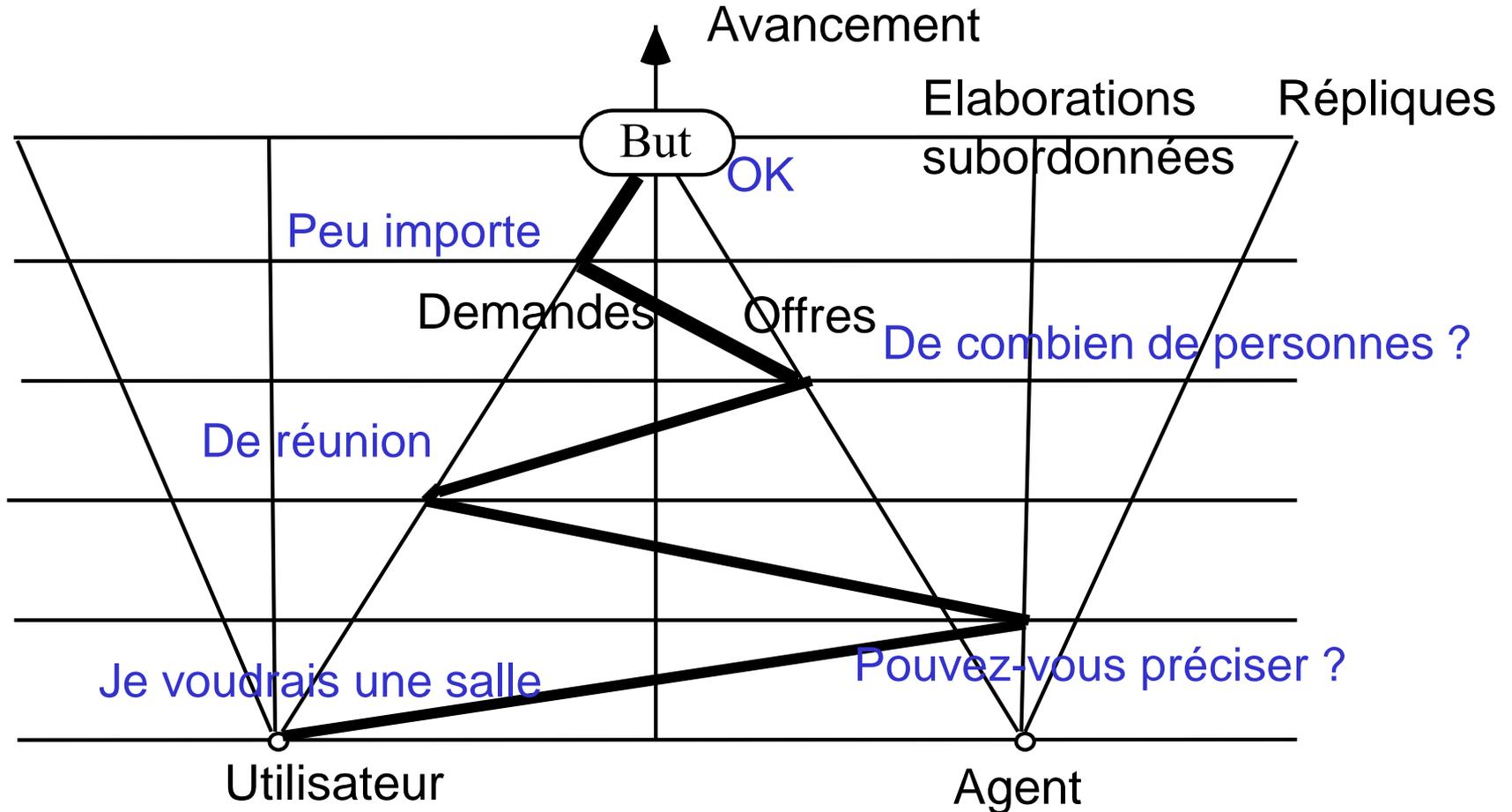
**« La communication relève d'une "tentative d'ajustement" où l'on doit ajouter au transport de l'information, le jeu des rôles et des actes par quoi les interlocuteurs se reconnaissent comme tels, agissent comme tels et fondent ainsi des communautés linguistiques dans un monde humain »**



**Wittgenstein : les jeux de langage**

# Modèle

Le dialogue est vu comme une action conjointe de deux locuteurs A et B sur le monde (de la tâche)

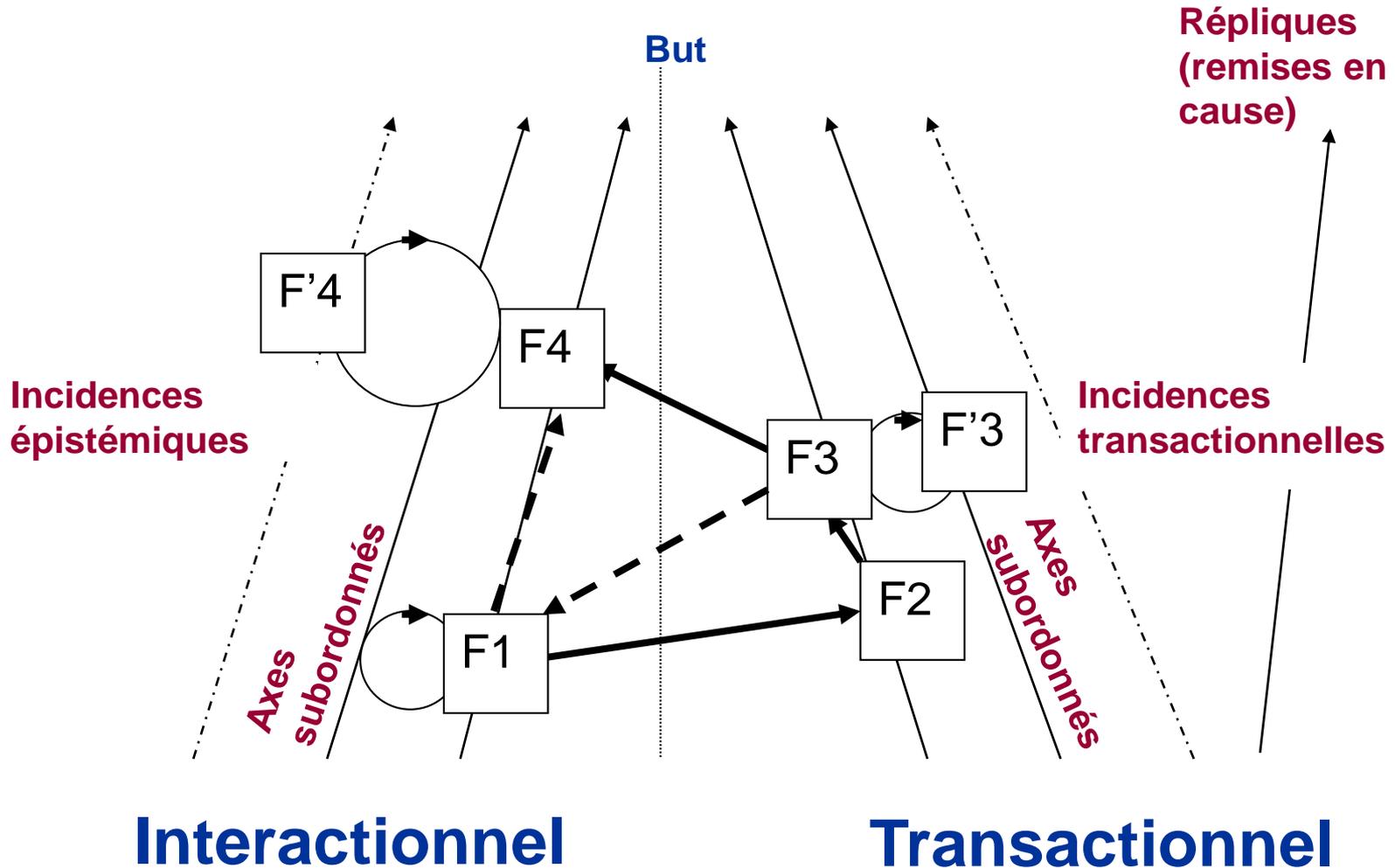


# Dialogue : activité du faire

Le dialogue est une activité langagière intriquée avec l'activité du *faire*

- Il prend son sens dans un monde co-construit par les interlocuteurs
  - Ajustement des connaissances communes
  - Négociation des rôles et des règles du jeu
- Et dont il tire sa finalité
- **Dimension transactionnelle** : relation complexe entre l'acte de langage et l'activité non langagière dans laquelle il s'inscrit  
Wittgenstein : « Ce que nous disons reçoit son sens du reste de nos actions »
- **Dimension interactionnelle**
  - Interaction proprement langagière (maintien du dialogue)
  - Moment langagier de la transaction : but conversationnel, stratégies

# Les axes du dialogue



# Les actes

| Actes        | Engagement | Visée       | Arrière-plan    | Effets             |
|--------------|------------|-------------|-----------------|--------------------|
| $F_{A}^{FS}$ | A, B       | épistémique | Monde,<br>$K_A$ | $K_{AB}$           |
| $F_A^S$      | A          | épistémique | Monde,<br>$K_B$ | $K_{AB}$           |
| $F_A^P$      | A          | déontique   | B               | Plan               |
| $F_A^D$      | B          | déontique   | B               | But                |
| $F_A^F$      | A, B       | actionnelle | But             | Monde,<br>$K_{AB}$ |
| $F_A^A$      | A          | actionnelle | But             | Monde,<br>$K_{AB}$ |

# Les actes de langage : exemples

A : Où est la bibliothèque ? FFS

B (réponses possibles) :

Elle est au fond du bâtiment FS

Venez, je vous y conduis FA

Demandez au concierge FF

Vous devez d'abord passer au contrôle FD

Vous pouvez monter là ou prendre l'ascenseur FP

# Conclusion

Le dialogue humain est une forme d'interaction particulièrement riche dans laquelle l'action dans le monde s'entrelace avec l'action langagière (dans et par le langage) afin de satisfaire les buts des inter-actants.

Il ne s'agit pas de communication seule mais de compréhension des actes de dialogue et de coordination des actions conjointes.