



Nom et Prénoms :

N° Inscription : Groupe:

Semestre : Filière:

Matière : Date Examen :

Note :

/20



Signature

Principes pragmatiques

Introduction :

La communication littérale et non littérale :

Elle n'est ni une exception liée à un usage non ordinaire du langage, ni une conséquence de règles de politesse, ni une nécessité pragmatique.

Explication : nous cherchons à communiquer des informations pertinentes et la communication non littérale est généralement plus pertinente.

Exemples : A - peut tu me passer le sel ? - B - passe - moi le sel !

C - le sel ! - D - qui a oublié de mettre du sel ?

E - je te prie de me passer le sel.

La communication serait littérale si le langage avait la capacité de refléter de manière transparente les pensées du locuteur.

Contre-exemples : métaphore, ironie, termes vagues, référence indirecte.

A - cette chambre est une percherie.

B - c'est moulou.

Le calcul des inférences:

La pragmatique inférentielle explique le sens des énoncés comme le résultat d'une inférence dont les prémisses sont la forme propositionnelle de l'énoncé et une hypothèse contextuelle. Il faut retenir que l'inférence pragmatique est non démonstrative (elle ne garantit pas la vérité de ses conclusions).

Exemples:

A - quelle heure est-il? B - le facteur vient de passer. C - le facteur a déposé le courrier. D - il est un peu plus de onze heures. E - le facteur dépose généralement le courrier à onze heures.

- * Le facteur a déposé (C) = forme propositionnelle de: le facteur vient de passer (B).
- * le facteur dépose généralement (E) = hypothèse contextuelle ou prémisses implicites.
- * Il est un peu plus (D) = conclusion implicite.

Implicatures et explicatures:

pour comprendre les implicatures, l'interlocuteur doit calculer deux types d'informations: (les explicatures, les implicatures).

a) Les prémisses implicites = informations contextuelles construites pragmatiquement pour tirer les:

b) Conclusions implicites = le contenu de l'intention informative des locuteurs

Exemples: Mon chat est sorti et je le cherche.

a - Forme logique: le chat du locuteur est sorti et il cherche son chat.

b - explicatures basiques ou forme propositionnelle:

b.1: Ada est sortie et Anne la cherche.

b.2: Pascal est sorti et Jacques le cherche.

c - implicatures:

C.1: Anne/Jacques voudrait que l'interlocuteur l'aide à retrouver son chat.

C.2: Anne/Jacques est inquiet(è) pour son chat.

C.3: Anne/Jacques préférerait que son chat soit à l'intérieur.

La construction du Contexte (Informations Contextuelles)

Les points à garder à l'esprit pour toute construction de contexte:

- * Le contexte n'est pas donné, mais construit. Énoncé après énoncé.
- * " " est un sous-ensemble de l'environnement cognitif, il n'est pas réductible aux paramètres de la situation de discours, ou contexte 'étroit' (locuteur, interlocuteur, temps et lieu de l'énonciation).
- * Le Contexte est construit à partir d'informations de sources différentes.



Les différentes sources fournissant l'information contextuelle :

* L'environnement physique - * perception visuelle, auditive

* La mémoire à court terme :

→ résultat du traitement de l'énoncé immédiatement précédent

* La mémoire à moyen terme :

→ résultat du traitement des énoncés précédents jusqu'à une certaine limite

* La mémoire à long terme :

→ encyclopédie de l'individu

Problèmes de l'implicite

Comment infère-t-on dans le dialogue ?

A. (Coché sur le bord de la route) ma voiture est en panne.

B. Il y a un concessionnaire Renault à l'entrée du village.

(Les principes pragmatiques viennent résoudre les problèmes)

Principes pragmatiques

principe de coopération (Grice 1975)

(selon les précédent exemple)

pourquoi l'assertion de B est une réplique appropriée à celle de A. P.

1. Il faut que la déclaration de A soit interprétée par B comme une requête indirecte.

2. Il faut que A interprète l'assertion de B comme une réponse appropriée à la question déguisée qu'il a formulé en entrée.

3. Cf. théorie de l'implicature conversationnelle de Paul Grice. Grice voit au départ de toute conversation une volonté minimale de coopération. deux interlocuteurs même dans une dispute, s'accordent sur un minimum = l'objet de leur dispute par exemple.

Dans le cours de leur conversation they les manœuvres ne sont pas possibles

A - j'ai vu le prof arriver - B - j'ai pas vu le match hier soir.

Ceci est un dialogue mal formé.

On s'attend à ce que certains principes généraux soient respectés par tous les participants : Il s'agit des maximes de conversation.

Maximes de conversation

I. Quantité : Que votre contribution contienne autant d'inf qu'il est requis.

" " " " ne contienne pas plus " " " "

II. Qualité : Que votre contribution soit véridique

- n'affirmez pas ce que vous croyez faux.

" " " " vous marquez de preuves

III. Relation : Parlez à propos !

IV. Modalité : soyez clair - Évitez de vous exprimer de manière obscure

↳

Remarques : Que si nous arrivés de : mentir, être confus, être trop long
ne pas en dire assez, être à côté de la plaque!
avancer des choses sans preuve.

La notion d'implicite conversationnelle :

Ces locuteurs dans la communication verbale présument qu'ils sont coopératifs.
Être coopératif suppose respecter ou exploiter (viden de manière extensive
les maxims de conversation).

Un locuteur en déclarant p a implicite Q aux conditions suivantes :

1. Il n'y a pas lieu de supposer qu'il n'observe pas les règles.
2. Il pense que Q est nécessaire pour que le fait qu'il dise p n'entre pas en contradiction avec le (1) ci-dessus.
3. Il pense que son interlocuteur est capable de déduire qu'il est nécessaire de faire l'hypothèse (2).

Exemples (Leica 1970) :

* Cas où aucune règle n'est transgressée ou du moins pas de manière évidente

- A : (à côté de la voiture en panne) je suis en panne d'essence.

B : Il y a un garage au coin de la rue.

B enfreindrait la règle de pertinence s'il pensait que le garage est fermé ou qu'il ne vend pas d'essence.

* Cas où une règle est violée mais où cette transgression s'explique en supposant que cette règle entre en contradiction avec une autre règle :

- A en train d'établir l'itinéraire d'un voyage en France avec B qui habite C

- B : Quelque part dans le midi de la France.

La réponse de B ne contient pas assez d'informations pour satisfaire A.
Donc transgression de la règle de quantité. une telle transgression s'explique si on suppose que B sait que donner plus d'informations serait faire infraction à la règle de qualité ; ne dites que ce que vous pouvez prouver.
B implicite donc qu'il ne sait pas dans quelle ville C habite.

→ (suite)



Nom et Prénoms :

N° Inscription : Groupe:

Semestre : Filière:

Matière : Date Examen :

Note :

/20

Signature



(Suite)

Principes pragmatiques:

* Cas où une règle est bafouée sans l'intention d'impliciter qq chose par le biais d'une figure rhétorique:

Règle de quantité:

A: rédige une lettre de recommandation que lui a demandé un de ses élèves qui postule à un poste de philosophe. Monsieur X écrit: Combien bien le français, il a assisté à tous mes cours, je vous prie d'agréer la règle de quantité: Contient autant d'information qu'il est requis, est bafouée: on déduit qu'il répugne à transmettre explicitement une certaine information: à savoir que l'étudiant est nul en philosophie.

Règle de qualité:

- B a démenti la confiance que A avait en lui:

- A: toi alors tu es quelqu'un sur qui on peut compter!

La règle n'affirmer pas ce que vous croyez être fait, est manifestement bafouée. B est conscient du fait.) Comme il faut supposer que les propos

de (A) ne sont pas son objet. Il faut croire que (A) a voulu dire qqe chose de différent de ce qu'il a explicitement dit, mais tout de même en rapport la proposition la plus directement issue de ce qui est dit est dans ce cas. Sa négation

- A: tu est pierre ?

- B: Il est sûrement en train de se saouler au bistrot du coin. Ici la règle de l'affirmation que ce que vous avez été suffisamment prononcé est suffisante: B n'a pas de preuve que pierre est au bistrot, et A le sait. En admettant que B intervient à propos, on en déduit néanmoins que B a les preuves suffisantes de propositions voisines, comme celles qui concernent le fait que pierre a déjà été vu fréquemment au bistrot.

Règle de modalité:

A: Mademoiselle X produit une suite de sons qui ressemblent au lied de Schubert.

La conclusion qui est en principe requise est bafouée, on déduit que (A) n'a pas voulu qualifier la prestation de M^{lle} X de chant.

Principe de la pertinence (Sperber et Wilson) 1986.

Les théoriciens se demandent si toutes les maximes de Grice sont elles nécessaires?

C'est ainsi qu'ils réduisent toutes les maximes de conversation à une seule appelée maxime de relation, promue comme principe: celui de pertinence.

Principe de pertinence: l'énoncé du locuteur est le plus pertinent dans les circonstances.

A: prenez vous du café? B₁: non, je ne prendrai pas de café.

B₂: je ne prends jamais d'excitant. B₃: je veux dormir dans deux heures.

Un raisonnement peut savoir si B₁ et B₃ prennent du café non du café. L'auditeur utilise les prémisses mais aussi tout le savoir partagé par les interlocuteurs.

A: prenez vous du café? B₂: je ne prends jamais d'excitant.

Exemple de raisonnement:

B₂: ne prend jamais d'excitant (première) - le café est un excitant (savoir partagé)
donc: B₂ ne prendra pas de café (implication)

on appelle conséquences pragmatiques celles qui découlent des prémisses et du savoir. Un énoncé est d'autant plus pertinent qu'avec moins d'information

il amène l'auditeur à enrichir ou modifier le plus de ses connaissances. Pour la pertinence des énoncés, ce qu'on doit retenir:

* plus un énoncé demande d'efforts de traitement, moins il est pertinent.

* plus il produit d'effet cognitif, plus il est pertinent.

on conclure:

→ + efforts — pertinence

→ + effets + pertinence



Nom et Prénoms :

N° Inscription : Groupe:

Semestre : Filière:

Matière : Date Examen :

Note :

/20

Signature



Pragmatique

L'intention

La pragmatique étudie à la fois ce que dit le locuteur et ce qu'il veut dire.

Ainsi elle traite la communication ostensive-inferentielle.

Ostension : est ce que fait le locuteur - inférence : ce que fait l'interlocuteur.

Ex : dire : 'viens ici' sans que l'autre ne reconnaisse son intention de l'ordre, alors il y a un échec de l'acte illocutoire.

alors l'intention du locuteur se réalise au moyen de la reconnaissance par l'auditeur de cette intention.

Deux types d'intention :

Intention informative : l'intention du locuteur de rendre manifeste un ensemble d'hypothèses.

Intention communicative " " " " son intention informative.

[La communication verbale est un type particulièrement sophistiqué de communication ostensive-inferentielle.]

Ex:

Acte d'énonciation / acte de communication ostensive - inférentielle

à l'écrit

→ L exprime sa douleur / L communique sa douleur

↳ - acte de communication ostensive - inférentielle

↳ - Madame, je me suis coupé le doigt!

→ l'interlocutrice va soigner la blessure de son enfant.

Pragmatique et discours:

Les actes de communication ostensive - inférentielle n'apparaissent pas isolément mais forment des discours. Dans un discours

l'interlocuteur cherche à déterminer l'intention informative globale via la reconnaissance de son intention communicative globale.

La facilité d'accès et la complexité de l'intention informative globale déterminent la cohérence du discours par conséquent alors:

* plus l'intention informative globale est accessible plus le discours est cohérent.

* plus l'intention " " " Complexe " " " est cohérent.

Construction de l'intention globale

L'intention globale est très importante dans la communication car sa construction se fait:

- 1 - sur la base des intentions locales
- 2 - via des inférences qui portent sur le contenu des énoncés successifs
- 3 - par la construction d'hypothèses anticipatoires. Ces hypothèses vont être par la suite confirmées.

à chercher: Pragmatique et Sciences Cognitives
Théorie de l'esprit (Cognition)

Maschler et Lebeol: pragmatique du discours (98)

Mauguenau: " pour le discours littéraire (2005)



Nom et Prénoms :

N° Inscription : Groupe:

Semestre : Filière:

Matière : Date Examen :

Note :

/20

Signature



Pragmatique intégrée et pragmatique cognitive

Prag. Cognitive : Dan Sperber et Deirdre Wilson (ouvrage 1986

Relevance. Communication and Cognition" traduit sous le titre
de la pertinence. Communication et cognition (1989).

Sperber et Wilson s'inscrivent dans la tradition "cognitive". Ils insistent
sur la faculté humaine d'avoir des états mentaux et d'en attribuer
à autrui de se les représenter et d'en tirer des conséquences. C'est à dire
sur la faculté d'inférer.

Ils considèrent également que l'interprétation des énoncés doit rendre
compte de tous les contenus communiqués par le locuteur. Sont bon
nombre ne le sont pas explicitement : le principe fondateur de cette
interprétation est le principe de pertinence tiré de la maxime
conventionnelle de pertinence ou de relation de Grice.

Enfin ils estiment que les échanges communicatifs langagiers et non
langagiers mettent en jeu les mêmes processus et doivent par conséquent
faire l'objet d'une analyse semblable.

leur théorie s'inscrit donc dans une étude générale des problèmes cognitifs; leurs recherches placent la pragmatique parmi les sciences cognitives (c'est-à-dire l'ensemble des sciences qui concernent la connaissance et ses processus).

Pragmatique intégrée: Oswald Ducrot le principal représentant du courant alors que la pragmatique cognitive (Sperber et Wilson) tire ses origines des théories logiques et de la philosophie du langage (école d'Oxford). L'école française de prag. s'inspire elle de la linguistique de l'énonciation inaugurée par Benveniste (1966) et illustrée par "Actes" à partir des "1970" le courant français développé à partir des "1970" et surtout des "1980" et appelé (intégrée) pour la raison que à la différence du courant anglo-saxon la pragmatique y est vue comme une discipline fille de la linguistique intégrée à la linguistique (comme le sont la phonétique, la syntaxe et la sémantique); la pragmatique interviendrait dans l'interprétation des énoncés pour prendre le relais de la sémantique lorsque celle-ci a achevé son rôle et épuisé ses possibilités.

Entre phrase et énoncé

phrase

- * unité ling. maximale
- * composée de morphèmes
- * résultat de la composition
- * syntaxique et sémantique
- * porte d'une signification

énoncé

- * unité pragmatique minimale
- * phrase utilisée dans un contexte
-
- * dans = signification + info contextuelle

Raisons de différences phrase et énoncé:

Raison phonétique: des énoncés sont parfois des phrases ou des formes verbales interprétables: (agrammaticales, incomplètes) (ex. 16)

1. Théorique: une phrase peut avoir plusieurs significations alors que l'énoncé n'a qu'un seul sens. (ex. p. 16)

2. Pragmatique: une phrase reçoit des sens différents dans des contextes différents.

ex: une phrase unique peut avoir des sens différents dans des contextes différents. ex: (p. 17)

Pragmatique et intentions et discours

et ses raisons de différences phrases / énonciations

① raison pragmatique :

A. Qu'est ce que tu lui a dit ?

B. 1. Je lui ai dit que ben alors mon virus, j'en crois pas une ligne.
B. 2. Ben, ouais, mais quand même ?

2. raison théorique :

C. phrase linguistiquement ambiguë (plusieurs significations)

①. Mmh regarde la fille avec des jumelles.

②. Mmh " " " " " " " " " " " "

C'est avec des jumelles que mmh regarde la fille

③. mmh regarde la fille avec des jumelles.

C'est la fille avec des jumelles que mmh regarde.

3. raison pragmatique :

Contexte

quelle heure est-il ?

bruit d'une voiture

bruit " " "

Il y a du courrier ?

énoncé

le facteur vient de passer

"

"

"

sens

Il est 11 h

va chercher le courrier

on peut lire le courrier

je n'ai pas encore vu

cette

équivalent



Nom et Prénoms :

N° Inscription : Groupe:

Semestre : Filière:

Matière : Date Examen :

Note :

/20

Signature



Pragmatique et sciences cognitives:

Théorie de l'esprit (Cognition)

C'est la capacité des êtres humains à attribuer à autrui des états mentaux.

Voici la stratégie de l'interprète :

* A. les autres individus sont des agents rationnels.

* B. ils sont dotés de croyances, de desirs et d'autres états.

La stratégie de l'interprète est à l'origine des procédures de calcul pragmatique.

Une approche modulaire du fonctionnement de l'esprit : (étapes) :

* transduction : traduction des stimuli (verbaux) dans un format accessible par le cerveau.

* Système périphérique linguistique : les données sont traitées par le module linguistique pour fournir en sortie une forme logique.

* système central de la pensée : plusieurs informations de nature différentes, sorties de différents systèmes périphériques, sont traitées simultanément et produisent via des inférences non démonstratives, une interprétation complète de l'énoncé.

Ex: je fais un régime (Hypothèses contextuelles (1), et (2) a, b, c

1 + conclusions (1) et (2)

← Schéma : données conceptuelles :

transducteur → traduction dans un format interprétable

système d'entrée → interprétation partielle (linguistique)

système central de la pensée → " Complète (pragmatique)

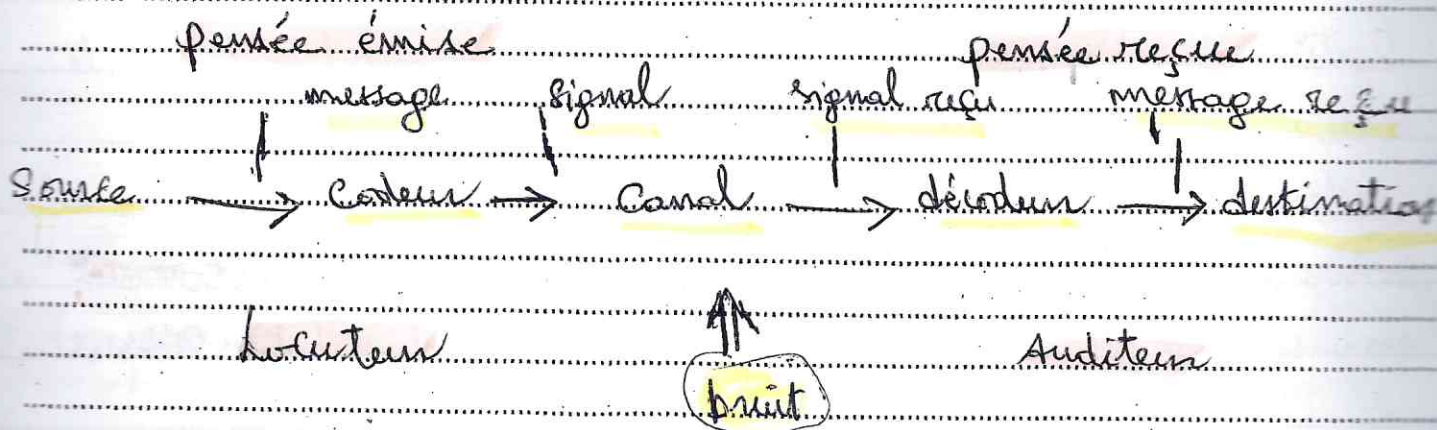
traitement hiérarchisé de l'information Cognition et Communication

Dans une perspective cognitive, la communication n'est pas un simple transfert d'information d'un pôle à un autre (modèle de code). La communication sert à modifier l'environnement cognitif des interlocuteurs, l'ensemble des faits qui sont vrais pour eux. Dans la communication, l'esprit humain cherche à traiter de l'information pertinente. L'interlocuteur cherche à tirer d'un acte de communication les informations pertinentes et arrêtera le processus lorsque le gain de la pertinence aura compensé ses efforts de traitement.

Le modèle de code :

Le modèle de code se construit à partir de plusieurs éléments :

- * Le langage encode des pensées (messages) dans des signaux.
- * Les signaux sont décodés et traduits en pensées (messages).
- * Communiquer consiste à transférer le message via un signal d'un pôle (émetteur) à l'autre (récepteur).
- * La communication est réussie si locuteur (émetteur) et auditeur (récepteur) partagent le même code.



Avantages et désavantages du modèle du code (M.C.):

Les avantages: un fort pouvoir explicatif:

- explication de la réussite de la communication verbale: Code Commun
- a - absence d'un code commun - b - bruits.

Les désavantages:

- le faible pouvoir descriptif
- M.C. n'explique pas comment l'auditeur recouvre l'intention du locuteur: \rightarrow communication non littérale.
- M.C. n'explique pas la sous-détermination linguistique: \rightarrow nécessité de ~~recourir~~ recourir à une multiplicité de codes.

Contre-exemples:

père: fille, va te laver les dents.

Fille: papa, je n'ai pas sommeil.

Quel est le code permettant au papa de comprendre que sa fille ne veut pas aller se coucher?

Hypothèses: il y a un code social (familial) selon lequel on se lave les dents avant d'aller se coucher.

Maman: veux-tu une tranche de gâteau?

Fille: je fais un régime.

quel est le code (social) qui permet à la maman de comprendre que:

1. la fille ne veut pas de gâteau (régime (amaigrissant))

2. " veut " " " " (grossissant)

pour comprendre la réponse la réponse la maman doit faire une inférence

Le modèle inférentiel

Le modèle inférentiel vient compléter le modèle du code

phrase \Rightarrow système linguistique \Rightarrow signification

\Downarrow
contexte

\Downarrow

Sens

\Leftarrow inférence \Leftarrow

énoncé

La nécessité du modèle de l'inférence:

1. Les énoncés communiquent plus que les phrases.
2. Le sens des énoncés est sous-déterminé par la signification des phrases.
3. Pour comprendre un énoncé, il faut faire des inférences.

à préparer

Implicite et explicite

Principes pragmatiques

- principe de coopération (Grice 75)

- Maximes de conversation

- principes de la pertinence (Sperber et Wilson) 86

I Interaction

I. Maximes conversationnelles

Parmi les conditions de réussite et les modalités générales de fonctionnement des actes de langage (voir Actes de langage ♦, p. 44 et suiv.), la théorie pragmatique insiste sur l'importance des données contextuelles, c'est-à-dire sur le rôle joué par les *interlocuteurs* dans l'univers social. Non seulement les interlocuteurs interagissent les uns sur les autres par le langage, mais ils l'acceptent et coopèrent à cette interaction.

H.P. Grice, philosophe du langage travaillant à Oxford sur le sous-entendu (voir Signification ♦, p. 89 et suiv.), a proposé le concept de « maximes conversationnelles » dans un article resté célèbre (« Logique et conversation », traduit dans *Communications*, Seuil, 1979). L'idée principale en est que, par le fait même de dialoguer, les interlocuteurs acceptent et suivent un certain nombre de règles implicites indispensables au fonctionnement de la communication (voir p. 24 et suiv.). Le principe fondamental en est le « principe de coopération ». Les partenaires d'une interaction langagière partagent en général un but commun, faute de quoi ils n'auraient aucune raison de communiquer et ne communiqueraient vraisemblablement pas.

De ce principe découlent des règles dont le nombre et la spécificité ont été beaucoup discutés ou reformulés

(par exemple par E. Goffman; cf. ci-dessous), et que Grice regroupe en quatre groupes en utilisant des critères kantien :

1) *quantité* (on en dit autant que nécessaire, mais pas plus que nécessaire);

2) *qualité* (on dit ce qu'il faut comme il faut, c'est-à-dire surtout avec sincérité et sur la base d'informations suffisantes);

3) *relation ou pertinence* (on dit des choses pertinentes pour l'interaction, des choses ayant rapport à la conversation);

4) *modalité* (on parle intelligiblement, sur le ton qui convient, etc.).

Les interlocuteurs supposant le respect mutuel de ces règles, le récepteur peut construire une signification. C'est le cas notamment pour les actes de langage indirects (voir Actes de langage ♦, p. 37 et suiv.), comme le montre Searle, où l'hypothèse que le locuteur dit quelque chose de pertinent, de sincère, etc., permet à son interlocuteur de passer au-delà du sens littéral (voir Signification ♦, p. 85 et suiv.), pour établir une signification indirecte probable. Pour Searle, les « principes de conversation » sont analysés à l'intérieur de la théorie des actes de langage ♦, et non l'inverse :

[...] les actes de langage indirects se prêtent à une série de généralisations; par exemple celle d'après laquelle on peut adresser à l'auditeur la demande indirecte de faire quelque chose en lui demandant s'il peut le faire. Mais, dans mon interprétation, on doit expliquer ces généralisations par une théorie des actes de langage comprenant une théorie de la conversation, et par l'hypothèse que le locuteur et l'auditeur ont des connaissances générales sur le monde, ainsi que certaines facultés rationnelles. (*SE*, p. 234.)

II. Rites d'interaction

La problématique pragmatique, à travers l'importance accordée à l'interaction entre les interlocuteurs en contexte, conceptualise la langue et son usage d'une façon qui rompt avec la linguistique structurale interne, et qui élargit les perspectives ouvertes par la linguistique de l'énonciation de

Benveniste et de ses continuateurs. Il n'y a en effet plus seulement un message, ni même un émetteur, voire un émetteur qui adresse un message unidirectionnel à un récepteur. Il y a des *coénonciateurs* qui construisent ensemble une interaction langagière, c'est-à-dire qui vivent une activité tendant à agir sur le réel et surtout mutuellement sur eux. La communication est donc un rituel social fondé sur des conventions de coopération.

Ce rituel est alors le lieu de stratégies d'actions, d'interactions, à la fois au sens positif du terme « stratégie » (« procédures organisées ») et péjoratif (« manipulation »). Les coénonciateurs ne sont pas des machines sans âme se contentant d'émettre des énoncés neutres et « représentatifs » du réel. Ils sont au contraire des êtres humains, sociaux, individus riches et complexes, qui tout à la fois coopèrent et se posent les uns par rapports aux autres. La conceptualisation des actes de langage, et notamment des actes indirects, implique que la signification dépend de procédures actives/interprétatives (les conditions de réussite) (voir Actes de langage ♦, p. 44 et suiv.). Si cela veut dire que toute énonciation est par essence dialogique (même le *dialogue* intérieur), cela ne veut aucunement dire, au contraire, que l'interaction est symétrique, égalitaire. Les dimensions sociologiques des conditions de réussite montrent bien qu'il y a souvent inégalité, rapports de force, enjeux symboliques (voir Actes de langage ♦, p. 44 et suiv.).

Ce principe fondamental de l'interaction a ainsi conduit les pragmaticiens à travailler sur certains éléments linguistiques, ou plus largement langagiers, qui marquent l'hétérogénéité et l'interaction énonciatives (actes indirects comme ironie, métaphore : voir Actes de langage ♦, p. 37 et suiv. ; discours rapporté ; éléments phatiques ; procédures argumentatives ; etc.). Ce travail a inclus une analyse de l'interaction notamment connue sous le nom d'*analyse conversationnelle*, et dont la figure de proue est Erving Goffman (1922-1982).

Sociologue canadien anglophone d'origine russe, E. Goffman a consacré ses recherches aux relations quotidiennes entre individus, et notamment aux conversations. Il présente l'interaction comme un système, doté de conventions et de mécanismes de régulation, sur la base de la théorie

de la « Nouvelle Communication » de Palo Alto (voir Interaction ♦, p. 63 et suiv.). Outre le principe fondamental de coopération de Grice, que Goffman reformule en « obligation d'engagement », celui-ci développe une théorie de la conversation comme constituée de « rites » divers.

Ce qui frappe, c'est surtout l'idée fondamentale que l'échange doit toujours avoir une certaine réciprocité, idée qui rappelle l'analyse du don que l'anthropologue Mauss avait développée (voir Éclairage, p. 53) :

Qui asserte doit veiller à ne pas être pris pour un fou ; qui salue doit espérer qu'un contact est bien désiré ; qui s'excuse, que son excuse est acceptable ; qui avoue se sentiments [...], que crédit leur sera accordé ; [...] qui fait une proposition par trop généreuse, qu'on la déclinera ; [...] qui dit du mal de lui-même, qu'on lui dira le contraire. La pause qui suit un échange [...] est donc rendue possible, en partie, par le fait que les participants en sont arrivés à un point que chacun estime viable, s'étant chacun acquitté d'un montant acceptable de maîtrise de soi et de respect des autres. (FP, p. 23.)

Ce jeu de va-et-vient fonctionne, selon Goffman, dans un enjeu stratégique. Dans *La Présentation de soi* (t. I de *La Mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, Minuit, 1973), Goffman compare le monde à une scène de théâtre où les individus sont des « acteurs » qui jouent des « rôles » dans des relations sociales qui sont autant de « représentations ». Ces rôles sont joués dans deux espaces sociaux différents, les « régions antérieures » (la scène) et les « régions postérieures » (les coulisses). Les régions antérieures sont celles où l'individu doit jouer son rôle social (par exemple, assumer sa fonction professionnelle ou sa réputation). Les régions postérieures sont celles où l'individu n'est plus tenu à ces apparences et peut se laisser aller à un comportement (à un discours) plus intime et/ou différent. Goffman tente même une classification des rôles : les rôles « francs » (c'est-à-dire explicites), les rôles « contradictoires » (c'est-à-dire non avoués, tels le compare dont on ignore qu'il l'est, le faire-valoir, ou la « non-personne », par exemple le chauffeur de taxi ou le serveur au restaurant qui influencent l'interaction alors que les autres interlocuteurs font comme s'ils n'y participaient pas).