

## 1. L'ANÀLISI DE LES CONVERSACIONS

Aquest primer capítol és una introducció als conceptes bàsics de la realitat que s'analitzarà a continuació<sup>1</sup>. En podríem destacar tres:

- **Noció d'interacció**, segons la qual tenim un emissor i un(o més) receptor(s) que s'afecten mútuament i que s'intercanvien els papers.

- **Noció de conversació**, que seria el tipus de text fruit d'aquesta interacció, construït col·lectivament, i que té una naturalesa oral i, per tant, segueix unes normes completament diferents a l'escrit o la gramàtica.

- **Regles conversacionals**, que serien el conjunt de normes que governarien les conversacions orals, la definició de les quals suposa, en definitiva, l'objecte últim d'aquest nou enfocament.

## 2. ELS DIFERENTS CORRENTS D'ANÀLISI DE LES INTERACCIONS

Cap als anys 70 s'inicia un nou enfocament en les investigacions lingüístiques, prioritzant l'estudi de les interaccions orals. Comença així una nova perspectiva científica amb un objectiu descriptiu: a través de l'anàlisi de gravacions i transcripcions es tracta de veure com estan fabricades les conversacions.

L'acostament a l'anàlisi de la conversa es fa des de diverses disciplines, i es plantegen quatre grans tipus d'enfocaments.<sup>2</sup>

### A. Acostament de tipus "psy":

Des de la psicologia i la psiquiatria, l'escola de Palo Alto s'amoïna per qüestions terapèutiques. Aporten conceptes interessants: contrast entre comunicació simètrica i comunicació complementària; distinció entre nivell de contingut i nivell de relació o la noció de *double contrainte*.

### B. Acostaments de tipus Etnosociolingüístic:

Són els més fructífers i diversos.

#### **B1. Etnografia de la comunicació**

Hymes i Gumperz introdueixen el concepte de **competència comunicativa**, que seria "el conjunt d'aptituds que permeten el subjecte parlant de comunicar-se eficaçment en situacions culturalment específiques".

Altres característiques serien:

- mostren interès envers els fenòmens de variació de codi: demostren la gran quantitat d'estils i dialectes de què disposa un parlant per adaptar-se a una situació comunicativa determinada i com també marquen la identitat del locutor i construeixen la relació interpersonal.

<sup>1</sup> Una altra bona introducció a tots aquests conceptes la podem trobar a Escandell (96)

<sup>2</sup> L'article de Cots, Nussbaum, Payrató i Tusón, *Conversa(r)*, fa també un bon repàs d'aquests acostaments.

- interès per les aplicacions possibles de la reflexió teòrica.
- adopten una forma d'estudi naturalista, treballant sobre el terreny.

### **B2. L'etnometodologia:**

Es tracta de descriure els mètodes que utilitzen els membres d'una societat donada per solucionar com cal el conjunt de problemes comunicatius que es presenten a la vida quotidiana. Els principis que la regeixen serien:

- tot els comportaments observables en els intercanvis quotidians són rutinaris, cal donar llum a les evidències que funcionen implícitament.
- Les normes que sostenen els comportaments socials són en part anteriors a les accions.
- Cal anar refent i reconstruint aquestes maneres de fer.
- La forma d'estudiar etnometodològica és teòricament aplicable a tots els dominis de l'activitat social.

Sacks i Schegloff volen estudiar la conversació quotidiana i el seu desenvolupament real que mostraria les organitzacions socials en el seu conjunt.

### **B3. Altres acostaments sociològics**

Treballs sociolingüístics de Labov, Fishman, Goffman,...

### **C. Acostament des de la lingüística**

Des de l'escola de Ginebra, es superen els enfocaments gramaticals per acostar-se a la llengua des de la importància dels diàlegs orals.

### **D. Acostaments des de la filosofia**

El punt de partida és el concepte d'**acte de parla** definit per Austin i Searle. Amb la mateixa concepció, segons la qual dir és fer alguna cosa, trobem també les aportacions de Grice.

## **3. EL CONTEXT**

Des del punt de vista interaccionista, no interessen les oracions soltes, sinó el discurs actualitzat en situacions concretes de comunicació.

### **A. Ingredients del context:**

- **Quadre espaciotemporal**
- La **finalitat** global de la interacció i les finalitats puntuals de cada moment.
- Els **participants**: el **nombre**, les **característiques individuals**( sexe, edat, professió, estatus, caràcter,...) i les **relacions mútues** que s'estableixen entre ells (grau de coneixement, natura del lligam social, afectiu,...).

### **B. Quadre participatiu:**

- Els **rols interlocutius**: tot intercanvi presenta un emissor i un o més receptor(s).
- Els diferents **tipus de destinatari**, directe i indirecte.
- L'existència del **trop comunicacional**( fer veure que et dirigeixes a algú quan el missatge va dirigit a un tercer).

- **rols interaccionals** dels participants: poden ser complementaris( metge/pacient) o simètrics(conversa normal).

### **C. Bilan (Balanc):**

El context es pot definir també com “el conjunt de **representacions** que els interlocutors tenen del context”, representacions que sovint no són les mateixes per tots els participants i poden provocar malentesos i negociacions.

#### **C1. role del context:**

Condiciona per una banda el procés de producció, ja que afecta les tries de l'emissor i, per un altra banda, condiciona també el procés d'interpretació per part del receptor, ajudant a la identificació del significat implícit del discurs.

Cal que l'analista conegui el context el màxim possible. La dificultat d'aquest coneixement ens condueix a dos conceptes:

- noció de **context pertinent**: dels infinits factors constituents, presentar aquells que s'activen en la conversació estudiada.
- alguns elements del context estan inscrits al text en forma **d'indicis de contextualització** (Gumperz).

**C2.** Les relacions entre el context i el text conversacional són dialèctiques; el context està donat a l'inici però es (re)construeix a mida que avança la conversa: el discurs està condicionat pel context i el transforma.

## **4. EL MATERIAL**

**A.** En les conversacions trobem una explosió de múltiples sistemes semiòtics:

El **material verbal**, que seria l'ús de la llengua.

El **material paraverbal** està constituït per unitats que acompanyen al material verbal transmeses pel canal auditiu: entonació, pausa, intensitat articulatòria, particularitats de la veu,...

El **material no verbal** està constituït per tots aquells sistemes lingüístics que es transmeten a través del canal visual:

-Signes **estàtics**, l'aparença física, el vestuari,..., molt rics en indicis de contextualització.

- Signes **cinètics lents** (distàncies, actituds, postures,...) es mantenen durant part de la conversació i són estudiats per la **proxèmia**.

-Els signes **cinètics ràpids** ( mirades, gestos,...) són estudiats per la **Kinèsia**.

### **B. El material verbal:**

Cal afegir-ho tot a la transcripció, dubtes, talls, repeticions, sorolls,... ja que aquests elements poden tenir una importància des del punt de vista interactiu. Encara que les transcripcions puguin resultar caòtiques, amaguen unes regularitats que són l'objectiu de la recerca conversacional.

### **C. Importància del material paraverbal i no verbal:**

- Sovint és imprescindible per donar coherència al diàleg.
- Estableixen les condicions de possibilitat de l'intercanvi: contacte visual, proxèmia, postures,...
- Ajuda a prendre, mantenir o passar la paraula.
- Les entonacions delimiten el contingut del diàleg: al·lusions, usos irònics, actes de parla indirectes,...
- Les dades paraverbals indiquen eloqüentment l'estat afectiu dels participants, l'estat de la relació interpersonal.

La comunicació oral és MULTICANAL i PLURISEMIÒTICA, tot es complementa. Tots els materials són necessaris en la comunicació i en la investigació.

## **5. EL SISTEMA DELS TORNS DE PARAULA**

Les regles que regeixen les interaccions verbals són de natura molt diversa.

1. Regles que permeten la **gestió dels torns de paraula**(cap.5)
2. Regles que regeixen l'**organització estructural de la interacció**(cap.6)
3. Regles que intervenen en el **nivell de la relació interpersonal** (cap.7)

Totes suposen un sistema de drets i deures del parlant que, en el cas que s'infringeixin, obliguen a una reparació si no es vol fracassar en la comunicació.

### **A. El principi d'alternança:**

No hi ha diàleg si no parlen dues persones, conscients que s'han d'anar passant el torn de paraula. Es podrien constatar tres principis:

1. En una conversació, la funció locutora cal que l'ocupin successivament diversos actors (essent preferible un equilibri relatiu en la longitud dels torns i un equilibri en la focalització sobre els interessos dels participants)
2. Una sola persona parla en cada moment; en el cas de superposició, hi haurà una negociació del torn (agressiva o cortès), explícita (amb un enunciat metacomunicatiu) o implícita (un dels negociants calla).
3. Sempre hi ha algú que parla: es redueixen al mínim els silencis (cooperació conversacional)

### **B Les regles de l'alternança.**

Intentarien disposar com es passen els torns de paraula sense dificultat. (en alguns casos excepcionals, hi ha una persona dedicada a això, en la majoria, ho fan els mateixos participants) Hi ha dos qüestions interessants.

**1. Lloc del canvi de torn.** Es pot produir en un punt de transició possible. Aquest lloc l'ha de situar l'emissor en el seu discurs i representa un senyal de final de torn. Pot representar-se mitjançant un

signe verbal(final de frase, marcador discursiu,...). un signe prosòdic(entonació, pausa,...) o un signe mímico-gestual.

**2. Natura del successor:** (aquest problema només es planteja quan hi ha més de dos parlants) Hi ha dues tècniques possibles:

- És L1 qui selecciona L2, de forma verbal o no verbal.
- Autoselecció de L2, que s'encadena a L1

De fet, això no resulta tan senzill, i poden sorgir problemes en l'alternança de torns, com veurem a continuació.

### C. Els problemes en el sistema de torns.

Poden produir-se de forma involuntària i també de manera deliberada. De totes maneres, responen als següents casos:

1. Silenci prolongat entre dos torns, que s'anomena **gap**.
2. **La interrupció.** tallar la paraula, que suposa lesionar el territori de l'interlocutor i amenaçar la seva imatge. A vegades són cooperatives, però normalment impliquen encavalcament.
3. **L'encavalcament** de paraules.
4. La **intrusió:** és un delictes conversacional i es tracta de trencar la natura del successor.

**D.** El funcionament de totes aquestes regles dóna lloc a moltíssimes negociacions entre els participants i, depenent de la forma com s'efectua, avançarà en una direcció o una altra la interacció.

## 6. L'ORGANITZACIÓ ESTRUCTURAL DE LES CONVERSACIONS

Una conversació és un tipus de text produït col·lectivament. els enunciats del qual són mútuament determinats, es condicionen els uns als altres. Hi ha uns principis de coherència.

### B. Gramàtica de les conversacions

Es pot analitzar des de dos nivells:

1. Nivell global: reconstruir l'**escenari** de la interacció, que va molt lligat al tipus d'interacció.
2. Nivell local: implícit o explícit dels constituents del diàleg.

### C. El model jeràrquic.

Dóna resposta als dos nivells exposats anteriorment. Pren la concepció lingüística d'un conjunt de sistemes integrats i superposats, per definir les unitats de la conversació. **La teoria dels nivells o rangs** considera les conversacions arquitectures complexes i jeràrquiques, fabricades per unitats de diferents rangs. *Consta de cinc unitats:*

<i>dialogals:</i>	- <i>Interacció</i>
	- <i>Seqüència o episodi</i>
	- <i>Intercanvi</i>
<i>monologals:</i>	- <i>Intervenció</i>
	- <i>Acte de parla</i>

1. **La interacció.** Tot tipus d'acte de comunicació (conversació, entrevista, declaració,...) presenta una unitat i una continuïtat interna (marcada pel tema, la situació, els participants,...) i trenca amb l'anterior i la posterior. Es descomposa en seqüències.

**2. La seqüència.** Bloc d'intercanvis lligats per un fort grau de coherència semàntica o pragmàtica (mateix tema o tasca). La majoria d'interaccions segueixen el següent esquema:

seqüència d'obertura-----cos de la interacció-----seqüència de tancament

Les seqüències d'obertura i de tancament tenen unes funcions particulars(acostar articipants, preparar l'intercanvi de forma positiva, salutació final,...) i normalment es troben **ritualitzades**; en canvi, el cos de la interacció sol presentar un desenvolupament molt més lliure.

**3. L'intercanvi.** és la unitat dialogal més petita, l'estudiarem una mica més avall.

**4. La intervenció.** És la contribució d'un locutor particular a un intercanvi particular. No l'hem de confondre amb el torn de parla, ja que aquest pot dividir-se en alguns casos en dues intervencions(tancant-ne una i obrint-ne una altra).

**5. L'acte de parla.** Seria la unitat mínima amb valor comunicatiu.

#### **D. Retorn a la noció d'intercanvi.**

**C1. Estructura interna,** normalment necessita dues intervencions, però podem trobar els següents esquemes:

1. Una sola intervenció, ja sigui perquè hi ha una resposta no verbal o perquè no funciona la interacció. En l'últim cas, en direm intercanvi comunicatiu

**troncat**, i sol produir violència entre els participants.

2. Parell adjacent/(interv, iniciativa/interv. reactiva)

3. Tres intervencions( preg/ resp/ confirmació)

4. Més de tres intervencions es considera un intercanvi extens, i sol reclamar una negociació més o menys llarga del que es pretenia amb l'intercanvi.

**D2. La posada en escena dels intercanvis** sol ser linial, encara que també poden ser creuats, imbricats o encastats

Totes aquestes unitats serviran a l'analista per dividir el seu corpus abans d'entrar en la profunditat de la investigació.

**7. LES RELACIONS INTERPERSONALS.**(Aquest capítol està ampliat per l'obra mare)

Fins ara hem mirat la interacció verbal com un text i hem cercat la seva coherència interna. Però una interacció "és una acció que afecta(manté o altera) les relacions entre els participants en la comunicació cara a cara. En el capítol 7 analitzarem el tipus de distància i en els capítols 8 i 9 la cortesia i com la conversa afecta els interactuants.

## **Les interaccions verbales II**

### **1.Introducció**

La majoria dels enunciatns funcionen a la vegada al nivell del contingut(descriuen l'estat de les coses) i de la relació (contribueixen a situar entre els interactuants un lligam socioafectiu particular).

La relació entre el component informacional i relacional canvia de dosj segons la interacció:

Transaccional-----Interaccional (Bateson)

Referencial-----Social (Holmes 90)

Força del sistema-----Força ritual (Goffman)

## **2. Termes d'adresse et honorifiques**

Els termes d'adreça són el conjunt d'expressions de què disposa el locutor per designar el seu interlocutor. La teoria clàssica(Brown & Gilman 80) es basa en dos punts:

a) Els sistemes d'adreça es poden resumir en dues grans categories: TU i VOSTÈ.

b) La repartició d'aquestes formes es fa segons dues dimensions generals: **la distància**(o solidaritat) i **l'estatut** (o poder):

- si l'ús és recíproc. T i V s'oposen segons el primer eix ( TU= intimitat i

VOSTÈ=distància).

- si l'ús no és recíproc, T i V expressen una diferència d'estatut jeràrquic entre els interlocutors.

El mateix Brown millora els estudis posteriors i parla dels PRONOMS D'ADREÇA i els NOMS D'ADREÇA.

### **ELS PRONOMS D'ADREÇA** ( i/o desinències verbals)

Quan s'adreça a un destinatari únic, disposa d'un paradigma més o menys ric de formes pronominals: dues formes(T/V); tres formes(T/vós/V), ventall més ampli(segons cultures).

### **ELS NOMS D'ADREÇA** (o apel·latius) són SN vocatius.

Es poden repartir en moltes categories: antropònims(noms, cognoms, diminutius,sobrenoms,...); termes de parentesc(literals o metafòrics); apel·latius del tipus sr., sra.; títols nobiliaris; Excel·lència;...; professió; termes particulars(camarada, col·lega,...); termes afectuosos i mots dolços; expressions injurioses.

Aquestes categories estan carregades de valors semàntics més precisos que les jerarquies marcades pels pronoms. El més important és el Valor Pragmàtic d'aquests termes; Parkinson en remarca tres:

1. en relació a l'acte de parla(suavitzar o endurir)
2. en relació a la mecànica de la conversació (torns de paraula)
3. en relació al nivell relacional(negociació de la identitat i de la relació interpersonal).

El sistema de relació interpersonal s'organitza en tres dimensions generals:

1. Relació HORIZONTAL: eix de la distància
2. Relació VERTICAL: eix de la dominació o del sistema de places.
3. Relació CONFLICTIVA/CONSENSUAL

A partir de l'estudi d'aquestes tres dimensions, adoptarem el següent punt de vista:

1. Tota interacció es desenvolupa dins d'un cert quadre fixat des de l'obertura. La majoria dels signes són determinats pel CONTEXT:

- propietats intrínseques de cada participant(sexe, edat, classe social,...)

- tipus de relació anterior
- contracte entre els dos que domina l'intercanvi comunicatiu

2. Malgrat la determinació, els fets conversacionals no deixen de remodelar contínuament les dades, aquests canvis es marquen al text mitjançant els **relacionemes**.

## **LA RELACIÓ HORIZONTAL**

Es mouria entre dos extrems, que serien “**distància**” i “**familiaritat**”, i en cada relació es podria constatar un grau diferent. L'estat d'aquesta relació dependrà d'una sèrie de dades:

1. Les **dades externes** o contextuals, que establirien el tipus de lligam socioafectiu entre els participants.
2. Les **dades internes**, mostres verbals o no verbals que mostrarien aquest lligam
3. Normalment, els comportaments vénen determinats per les dades externes, però el més interessant és el **marge de maniobra** que hi ha, que permet negociar la distància. Això es farà mitjançant la manipulació de certes unitats que anomenarem **RELACIONEMES** (indicadors i constructors alhora de la relació interpersonal).

En aquest sentit, aquesta relació té dues propietats: GRADUALITAT i SIMETRIA.

### **1. Marcadors no verbals i paraverbals:**

#### **1.1. Marcadors no verbals:**

- La **Distància** entre els participants, metàfora espacial que implica molts factors el més important dels quals és la proxèmia.
- Els **Gestos**, sobretot si s'arriba al contacte.
- La **postura**, orientació del cos, relaxació de les actituds, durada i intensitat dels contactes oculars,...

#### **1.2. Marcadors paraverbals:**

- intensitat articulatòria, timbre
- el cabdal (*débit*) sol ser accelerat en situació familiar i ralentit en situació formal; també s'hauria de calcular la rapidesa en els encavalcaments.

### **2. Marcadors verbals de la distància:**

#### **2.1. Termes per adreçar-se:**

2.1.1. El pronom de segona persona és el procediment per excel·lència(V/T recíproc)

Els factors que intervenen en la distribució són: l'edat, el lligam familiar, la relació cognitiva, professional, socioafectiva(TU íntim, professional, parlamentari, esportiu, sindical,...)

En alguns casos, el sistema pot no funcionar bé i cal una negociació de l'ús del pronom personal, que es pot fer de manera implícita o explícita, encara que també podria no haver-hi acord. És imprescindible posar un ordre en l'intercanvi ja que la asimetria provoca sempre una sensació de jerarquia.

2.1.2. Els noms d'adreça són molt variats i la seva riquesa i combinació és la que pot donar-nos la gradació de proximitat. Aquesta riquesa també pot provocar problemes a l'hora d'utilitzar-los:

a) el locutor no sap triar la forma adequada, cal que es recolzi en indicis de contextualització més o menys fiables(aparença física, forma de parlar,...)

b) disposa de la informació però no sap trobar la forma més adequada.

## **2.2. Altres marcadors verbals**

2.2.1. **temes abordats**, generals/impersonals---formal; privats/personals----informals

2.2.2. **model de llengua utilitzat**

2.2.3. **actes de parla**, poden influir, però sobretot afecten al nivell vertical.

## **3. Conclusions:**

3.1. A les societats occidentals, les regles que regulen les relacions horitzontals són vagues i quasi tot és possible.

3.2. Pot passar que els interactuants no estiguin d'acord:

-sobre el tipus de relació que convé instaurar

- i/o sobre el significat que cal donar als marcadors de relació(ambigüitat del T iV)

3.3. La conversació evoluciona al llarg de la interacció; normalment en el sentit d'un acostament progressiu; que afecta tots els marcadors d'aquesta distància. L'evolució es pot fer a ritmes variables. Existeix una tendència general a l'acostament progressiu dels participants.

3.5. Un punt en comú a tots els sistemes de relacionemes: hi ha unitats de subsistemes diferents però tenen un valor relacional similar, funcionen juntes en el discurs, hi ha una coherència interna.

3.6. La majoria dels relacionemes juguen un paper en el nivell vertical.

## **LA RELACIÓ VERTICAL. El sistema de places**

Faria referència a conceptes com PODER, RANG, AUTORITAT, DOMINI,...

És per natura **asimètrica**. Indica el fet que els participants no són iguals en la interacció. Es presentaria una posició "**dominant**" i una posició "**dominada**". També presenta molts graus, els quals depenen de factors:

- externs: hi ha interaccions desiguals de principi contextual (edat, professió,...) que poden donar lloc a contrapoders en contra de l'ordre institucionalitzat.

- interns: en una conversa igualitària, es poden produir desigualtats.

Els comportaments de parla poden reflectir certes relacions de poder existents a priori, però poden també confirmar-les, refusar-les, constituir-les,...La relació de les places també es marca amb relacionemes verticals que anomenarem **TAXEMES (indicadors de lloc)**.

### **1. Taxemes no verbals i paraverbals:**

#### **1.1. Taxemes no verbals**(metàfora de la distància)

- **aparença física i vestuari**, alçada, talla,...uniformes indicadors d'autoritat, *el look*,...

- **organització de l'espai comunicatiu**, l'ús d'accessoris com els trons, cadires, tribunes,....

També les dades pròxèmiques com estar sentat, dret, relació visual amb altres membres del grup,...

- **postura i joc de mirades:** Hi ha accions que indiquen rebaixar-se(postrar-se, agenollar-se,...). D'altres indiquen la posició alta(domini de la gesticulació, actitud asimètrica i relaxada, cap dret, pit inclinat enrere, volum tòrax, índex aixecat imperiosament, braços creuats,...).

- **domini visual;** mirades fixes indiquen domini dels individus autoritaris(de forma general, els individus dominants miren als ulls tant si parlen com si escolten, mentre que els dominats només ho fan quan escolten. En situació múltiple, un pot avaluar el prestigi d'un membre per les mirades que rep).

### **1.2. Taxemes prosòdics o vocals**

- **esquemes entonatius**

- **intensitat vocal** que ajuda a imposar la paraula pel **to fort**, també pot servir per aconseguir el domini.

- **el cabdal i la velocitat**(més tranquil qui més domina)

### **2. Els Taxemes verbals:**

#### **2.1. Taxemes que se situen en la forma de la interacció.**

La imposició de la parla(llengua o registre que pot afavorir un dels participants), de l'estil de l'intercanvi(seleccionar el tipus d'interacció que han de construir junts), o del tipus d'interacció denota una posició ALTA.

#### **2.2. Taxemes que es localitzen al nivell de l'estructura de la interacció**

##### **2.2.1. L'organització dels torns:**

(1). **quantitativament:** L'interlocutor que assumeix el role de locutor és l'amo del desenvolupament de la conversació. A nivell global, qui més parla, té més possibilitats d'assegurar-se el domini de la interacció. Cal mesurar el temps i el volum de paraula(Tot i que hi ha excepcions on el silenci denota poder).

(2).El funcionament de les preses de torn:

A vegades comença qui té el poder i cedeix el torn. En un debat ho fa un moderador, en els altres casos, l'alternança de torns es negocia.

Els diferents tipus de violació del sistema de torns (interrupció/intrusió) signifiquen una mostra taxemica de posició alta:

-**interrupció:** violació territorial(sobretot si va acompanyada d'encavalcament, ja que significa lluita). L'única excepció seria la interrupció cooperativa.

- **intrusió:** L2 pren la paraula sense estar autoritzat per fer-ho, ja que no has estat seleccionat. Normalment és una insolència.

##### **2.2.2. L'estructuració jeràrquica del diàleg.**

Una conversació no és només una successió de torns de paraula: és una organització jeràrquica d'unitats de diferents rangs, encaixades unes dins les altres, la composició de les quals obeeix a unes certes regles de coherència interna. Podem saber qui condueix la conversació ja que es responsabilitzarà de les fases d'obertura i de tancament.

(1) L'obertura està reservada als individus que ocupen la posició dominant: pot donar l'orientació general i el to. A un nivell inferior, obertura de seqüències temàtiques o dels intercanvis (qui els inicia i qui els clou)

(2) El mateix succeeix pels tancaments. És important dir l'última paraula.

Resulta també transcendent analitzar la sortida de les negociacions efectuades pels participants en aquest nivell.

### **2.3. Taxemes localitzats al nivell del contingut**

#### **2.3.1. Temes i subtemes:**

Tenen un doble paper taxèmic:

a) Tenen una funció estructural (a nivell seqüencial)

b) També poden afavorir a L1 o L2 i, per tant, jugar amb avantatge; portar al seu territori conversacional, centre d'interès,...

Aquests dos aspectes s'han d'avaluar per separat.

#### **2.3.2. Signes i opinions:** (on també trobem la noció de negociació)

(1) Els signes i la seva interpretació són fruit d'una contínua negociació durant l'intercanvi (implícita o explícita): trobar el mot just. (*Discussió infanticidi*) La sortida de les negociacions és decisiva des del punt de vista taxèmic; el que acostuma a imposar el seu vocabulari, interpretació de mots, ... (*Profe, normativa*)

(2) També és decisiva la sortida de les negociacions sobre opinions, a la llum de tot tipus d'arguments. Qui imposa el seu punt de vista tindrà el poder. Cal analitzar refutacions, desacords, ... (i els seus marcadors discursius).

#### **2.3.3. Actes de parla (AL)**

El valor taxèmic dels actes de parla són la categoria més rica, complexa i important. Van estretament lligats al funcionament dels FTAs.

##### Principi general:

(1) L1 es posa en posició alta respecte L2 si pot acomplir un acte potencialment amenaçant per a una de les imatges de L2:

- imatge negativa: ordre, requeriment, prohibició, autorització, suggestió, consell, ...  
actes directius en general.

- imatge positiva: crítica, invectiva, riure's, desacords de tot tipus, blasme, ... actes  
vexatoris en general (ferir el narcisisme)

(2) L1 es posa en posició baixa si rep un FTA o si s'autoinfligeix un acte amenaçant per a la seva imatge:

- imatge negativa: promesa

- imatge positiva: agraiment, excusa, retractar-se, autocrítica, autodespreci,  
autodegradació, ...

Malgrat això, aquest principi general no és tan senzill:

(1) L'existència dels AL indirectes (amb diversos valors il·locutius d'un mateix acte)

(2) El fet que alguns AL són il-locutivament simples però taxèmicament híbrids, ja que el seu estatut FTA és difícil(Ex. requeriment amenaça im. - L2 i im. + L1). Cal ponderar les forces.

(3) El valor taxèmic d'un acte de parla pot variar segons el context comunicatiu ( fins al punt que pot girar la relació).

(4) El valor taxèmic d'un AL pot variar segons la seva formulació: més o menys brutal o suavitzada per la prosòdia.

(5) Aquest valor apareix sempre en un valor de grau, fins al punt que podríem considerar una escala taxèmica dels AL.

(6) El problema del criteri de la natura amenaçant d'un acte és que es creua amb d'altres criteris, sobretot amb el fet que la intervenció representi una forma iniciativa o reactiva. Les iniciatives solen ser força més amenaçants.

Per tot plegat, podem establir que l'anàlisi dels AL dóna molta informació sobre la posició dels interlocutors, però planteja una gran dificultat d'anàlisi ja que cal mirar: qui aconsegueix quin acte, amb quina intenció, en quin quadre institucional, en quins termes i amb quin to; tot és molt subtil.

#### **2.4. Els termes d'adreça com a marcadors de relació vertical:**

El funcionament asimètric, tant de pronoms com dels altres apel·latius, indica una clara relació jeràrquica.

### **3. Balanc**

#### **3.1. En quant als taxemes**

(1) S'han tingut en compte els més evidents, i està clar que canvien segons les cultures.

(2) Quan distingim un sistema de posicions cal distingir entre les que són determinades pel context institucional i les que s'expressen en el discurs pel joc de taxemes.

(3) El joc de taxemes pot provocar alhora:

- modificar i fins invertir les distàncies contextuais.
- construir desigualtats a priori inexistents.

En aquest sentit podem definir la insolència com la producció per part del dominat d'un taxema de posició alta(com més es pugui, més insolència).

La condescendència seria el concepte oposat: producció per part del dominat d'un taxema de posició baixa.

(4) Construir un score taxèmic és sovint molt difícil:

- a) Isoladament, molts taxemes són ambivalents i només són interpretables segons el context.
- b) En diferents moments del diàleg, un mateix participant pot produir simultàniament molts taxemes més o menys contradictoris; pel caràcter multicanal de la comunicació.
- c) Si busquem el dominador global, l'avaluació es complica ja que els taxemes es difuminen al llarg de la trama conversacional: caldria que una descripció dinàmica mostrés els canvis continus en el quadre taxèmic.

A nivell global, l'alternança no es pot concebre sinó com una alternança equilibrada de dominis puntuals entre L1 i L2.

d) La desigualtat pot ser acceptada o imposada. Existeixen diferents formes de dominació que no són necessàriament convergents.

Les interaccions es caracteritzen normalment menys per una relació unívocament jeràrquica que per una asimetria de rols, on cadascú posseeix a un cert nivell un cert poder. Els conflictes apareixen quan algú considera que l'equilibri s'ha trencat, havent-hi una usurpació per part de l'interlocutor.

### **3.2. En quant als relacionemes dens el seu conjunt**

(1) Hem analitzat els diferents relacionemes, s'anomenen així perquè marquen la relació interpersonal, però també perquè la seva utilització depèn de la natura d'aquesta relació més que de les característiques intrínseques dels seus termes(p.123)

Cal veure encara com es combinen els dos eixos. És un problema complexe ja que sovint els mateixos marcadors funcionen en els dos sentits. Hi ha quatre categories possibles:

1. igualtat + distància
2. igualtat + intimitat
3. jerarquia + distància
4. jerarquia + intimitat (és la més dubtosa)

Ford 74 va definir el concepte de intimitat no recíproca:" el superior es comporta enfront de l'inferior sobre el mode proper, i l'inferior es comporta enfront el superior sobre el mode distant".

Goffman indica algunes regles(p.125)

#### Conclusions:

1. És extremadament difícil prescriure i controlar l'ús de les formes d'adreça i més generalment de tots els marcadors de la relació interpersonal.

2. Si els relacionemes són ambigus, aquesta ambigüitat és indispensable pel bon funcionament de la comunicació, ja que sinó seria impossible cap negociació.

3. Els diferents relacionemes estan molt carregats de connotacions de tot tipus: socials, ideològiques, afectives,...

El quart capítol del llibre *Décrire la conversation* anomenat *La mise en places* és una mostra pràctica del que haurien de ser els estudis sobre la relació verbal o taxèmica.

A partir de la transcripció de tres diàlegs entre tres estudiants de la universitat de Lió sobre el mateix tema i en les mateixes condicions, l'autora cerca esbrinar quines relacions de poder s'estableixen i com queden marcades o inserides en el text. Partint de la base que la plaça ocupada en una conversació simètrica és negociada a mida que va avançant, l'article ressegueix els diferents indicadors o taxemes que mostrarien el domini d'un dels interactuants en la conversació.

Es fa una anàlisi en els diferents nivells presentats anteriorment.

El resultat de tots aquests nivells d'anàlisi provoca una barreja de poders, ja que cada un dels participants es troba en una posició alta en alguns taxemes i baixa en d'altres.

Es constata la dificultat d'establir un "score taxèmic" pels resultats, per l'ambivalència d'alguns taxemes, per la multiplicitat de taxemes produïts alhora i, sobretot, pel fet que les relacions de poder es modifiquen constantment al llarg del desenvolupament de la interacció.

La conclusió més adequada és pensar que existeixen diferents formes de dominació de la posició alta que no han de presentar-se necessàriament de forma convergent i es negocien constantment.

L'últim aspecte que remarca l'article és valorar la importància de tots aquests descobriments en els textos conversacionals. La qüestió es situa en la ideologia que se'n desprèn: en la pugna entre els pessimistes de la comunicació (tot és lluita, anàlisi dels torns de parla) i els optimistes de la comunicació (procés cooperatiu, Grice). Sembla que, de moment, la cooperació va per davant a la lluita.

El tercer capítol de *Interaccions verbals* fa una sèrie de reflexions sobre aquesta disputa entre optimistes i pessimistes de la comunicació.

## **8. LA CORTESIA- ASPECTES TEÒRICS**

Els teòrics més importants en aquest àmbit de l'anàlisi de les conversacions són Brown i Levinson, ampliat posteriorment pels estudis de Lakoff i Leech.

Entenem per **CORTESIA** tots els aspectes del discurs que són regits per regles la funció de les quals és preservar el caràcter harmònic de la relació interpersonal. Trobem un seguit de components verbals i no verbals, tot i que a continuació ens concentrarem en els aspectes de cortesia lingüística.

### **B. El model de Brown i Levinson**

**B1. Noció de Imatge (Face).** Tot individu posseeix dues imatges:

- **imatge negativa:** territori propi, corporal, espacial, temporal, béns materials, sabers secrets,...

- **imatge positiva:** conjunt d'imatges valuoses que els interlocutors construeixen i intenten mantenir d'ells mateixos.

**B2. Noció de FTA.** En tota comunicació a dos intervenen quatre imatges. La majoria dels actes de la conversa constitueixen FTAs (actes que amenacen la imatge); des d'aquest punt de vista, podem repartir-los en quatre categories:

- actes que amenacen la imatge negativa de qui els realitza (oferiment, promesa,...)
- actes que amenacen la imatge positiva de qui els realitza (excusa, autocrítica,...)
- actes que amenacen la imatge negativa de qui els rep (ofenses proxèmiques, contactes, qüestions indiscretas, ordres,...)
- actes que amenacen la imatge positiva de qui els rep (crítica, refutació,...)

**B3. Noció de FACE WANT.** Desig de preservació de les imatges que evita prendre's malament les coses. Sorgeix una contradicció entre FTA i FACE WANT.

**B4. Noció de FACE WORK** (Goffman)

Levinson i Brown resolen el conflicte posant en funcionament estratègies de cortesia per conciliar les amenaces a la imatge, les quals depenen de múltiples factors.

**C. Com podem solucionar el problema que presenta el model proposat.**

**C1. Noció d'anti FTA (FFA)** Serien actes que potencien alguna de les cares de la imatge (anti FTA), com l'agraïment ,.... Els actes de parla es dividirien en dues famílies., els que tenen efectes essencialment positius per a la imatge i els que tenen efectes essencialment negatius.

**C2. Cortesia negativa vs. cortesia positiva.**

La cortesia negativa és de natura **abstencionista o compensatòria**, evita o suavitza el FTA.

La cortesia positiva és de natura **produccionista**; efectua un FFA.

Totes dues ocupen una plaça igualment important.

**9. LES MANIFESTACIONS LINGÜÍSTIQUES DE LA CORTESIA.**

**A. Cortesia negativa.**

La millor manera d'evitar els conflictes seria no produir FTAs. Si apareixen, cal un procediment de suavització que, si són verbals, dividirem en procediments substitutius i procediments acompanyants.

**A1. Procediments substitutius:** substitueixen la formulació directa de l'acte per una de diferent.

- Formulació indirecta de l'acte de parla (suavitzar una ordre, crítica,...)
- Ús de desactualitzadors modals, temporals o personals(condicional, passat, impersonalitat,...)
- pronoms personals, el *vostè* és preferible i menys lesiu que el *tu*.
- actuacions retòriques, eufemismes.

**A2. Procediments acompanyants:** proferir el FTA més una fórmula especialitzada de suavització.

- demanar per favor, si us plau,...
- anunciar el FTA amb un enunciat preliminar (pre-) que avisi del que es farà.
- reparacions: excuses o justificacions,...
- minimitzadors, mots com *simplement, només, petit*,...
- modalitzadors
- desarmadors: anticipar-se a la reacció negativa del destinatari.

La majoria d'aquests suavitzadors es poden acumular, sumar els seus efectes.

( La vessant negativa serien els **durcisseurs- enduridors-** que reforcen l'acte de parla enlloc d'amortir-lo)

**B. Cortesia Positiva.**

Producció d'un acte antiameaçant(FFA): manifestació d'acord, oferiment, invitació, compliment, agraïment,...)

Es FFA es presten a una formulació intensiva, superlativa; en canvi, els FTA solen aparèixer minimitzats.

## **10. LA CORTESIA: BALANC**

Tot aquest sistema ens ha de convèncer que, en una conversació, el nivell de relació és tan important com el de contingut, i que, a més, respon a unes normes, com l'estudi de la cortesia ha mostrat.

### **A. La cortesia com a norma**

De forma general, podem afirmar que “els comportaments **descortesos** són marcats en relació als comportaments **cortesos**. Tot això té a veure amb **l'organització preferencial dels intercanvis**, les respostes preferides no són marcades i les no preferibles sí.

### **B. La llei de modèstia**

La cortesia explica els actes indirectes. També el tabú que suposa l'autoelogi, i si es fa, cal endolcir-lo per no atacar la imatge de l'altre. La llei de modèstia segueix el principi general segons el qual cal lloar exageradament la imatge de l'altre, sacrificant sovint la pròpia. Si no s'actua d'aquesta manera, es pot rebre una sanció conversacional.

### **C. La noció de *double contrainte* (doble subjecció).**

El problema de conservar la imatge de l'altre és que es pot xocar amb el desig de l'emissor i entrar en un conflicte en el si del sistema de cortesia. Per exemple, l'oposició entre sinceritat i tacte(delicadesa amb els altres) que ens obliga a arribar a un compromís entre les dues regles, tot combinant-les.

### **D. Les funcions de la cortesia.**

**1. Necessitat social:** tensió entre jo i l'altre. La gran qüestió és com conciliar la preservació del jo i el respecte als altres. Violència contra violència.

**2. Universalitat de la cortesia.** Sense ella no hi ha diàleg, però, tot i ser universal, presenta particularitats segons les societats.

## **CAPÍTOLS 11-15<sup>3</sup>**

Aquests capítols canvien totalment el to teòric del llibre ja que són una amplificació de l'última afirmació del capítol 10: la universalitat de la cortesia. S'analitza com aquesta es presenta de diferents formes a cada cultura a partir de l'acumulació de dades sobre molts dels aspectes explicats teòricament. L'objectiu és subratllar els problemes que sorgeixen en el moment en què xoquen dos maneres diferents d'entendre la cortesia i establir alguns models comunicatius generalitzables a diferents cultures. La conclusió de tot aquest estudi és la constatació de l'existència de tots aquests elements a totes les cultures així com el caràcter relatiu de tots els elements que s'han pres en consideració en el present estudi (distribució dels torns, durada de les pauses, límits de la imatge,...).

La solució que proposa l'autora a tots aquests problemes interètnics(que són perfectament assimilables als problemes sorgits entre individus de la mateixa ètnia) rau en el **concepte de negociació**. La construcció de les conversacions està regida per un ampli ventall de regles de natura diversa, però deixa un ampli marge d'improvització; deixant pas a molts tipus de negociació, que es troben a tots els nivells el funcionament de la interacció:

- el contracte de comunicació
- tipus d'intercanvi on es troba implicat- l'escenari global
- l'alternança de torns de paraula
- els temes de conversació
- l'adequació dels signes produïts
- la significació dels mots i dels enunciats
- les opinions emeses per les parts
- els diversos aspectes de relació interpersonal,...

## **BIBLIOGRAFIA UTILITZADA I CITADA**

- KERBRAT ORECCIONI, CATHERINE (96) *La conversation*, Memo,
- KERBRAT ORECCIONI, CATHERINE (87) **Décrire la conversation**, Presses universitaires de Lyon.
- ESCANDELL VIDAL (96) *Introducción a la pragmática*, Ariel, Barna.
- COTS, NUSSBAUM, PAYRATÓ, TUSÓN, *Conversa(r)*.

---

<sup>3</sup> El fet de no detallar el contingut d'aquests últims capítols es deu al contingut principal que els sosté. una exemplificació de la majoria d'aspectes teòrics presentats anteriorment, d'aquí que remetem a l'original per aprofundir en cada un d'ells.

**ALTRES PUBLICACIONS DE L'AUTORA**

- (80) *L'énonciation. De la subjectivité dans la langage*. Ed. Paris Armand Colin.
- (84) *Le discours poolitique*. Presses universitaires de Lyon.
- (86) *L'implicite*, Ed. Paris Armand Colin
- (90) *Les interactions verbales I*, Ed. Paris Armand Colin
- (92) *Les interactions verbales II*, Ed. Paris Armand Colin
- (94) *Les interactions verbales III*, Ed. Paris Armand Colin
- (95) *Le trilogue*. CNRS: Université de Lyon.