

## **LA DIMENSION COMMUNICATIVE DANS L'ENSEIGNEMENT UNIVERSITAIRE DU FRANÇAIS LANGUE ÉTRANGÈRE**

**Gloria Antonioli Aste  
Olly Vega Alvarado**  
Pontificia Universidad Católica de Chile

En este artículo presentamos el modelo de comunicación del filósofo del lenguaje Francis Jacques, aplicado a la enseñanza del francés a nivel universitario, en la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Dicho modelo se centra principalmente en las estrategias discursivas bivocales. En su aplicación, ellas desarrollan la dimensión comunicativa, discursiva y argumentativa.

(In this paper, the authors present the model of communication proposed by Francis Jacques, a language philosopher, adapted to the teaching of French at college level, at the Pontificia Universidad Católica de Chile.

Mr. Jacques's model focuses mainly on bivocal strategies and, in its application, such strategies are used to develop the communicative, discursive and argumentative skills).

### **COMMENT RELANCER LA DIMENSION COMMUNICATIVE DANS UNE CLASSE DE LANGUE FRANÇAISE ORALE, AU NIVEAU UNIVERSITAIRE, À L'ÉTRANGER?**

Voilà la question que l'équipe de chercheurs s'est posée en 1989.

La recherche que nous avons commencée pour répondre à cette question avait pour objectif le développement de la dimension communicative orale des

étudiants du “Ciclo Básico en Letras”, mention français, de la Pontificia Universidad Católica de Chile, futurs traducteurs, enseignants et licenciés.

Les Programmes des cours de langue française orale visaient, dans leur majorité, le développement de la compétence linguistique des apprenants négligeant la compétence communicative. Il se révélait, alors, un déséquilibre évident entre la dimension linguistique et la dimension communicative, surmonté, dans la pratique, par l'initiative personnelle des enseignants.

Nous avons initié, donc, l'étude théorique du modèle de communication de Francis Jacques, Docteur en philosophie du langage, Professeur à Paris III, La Sorbonne Nouvelle. Ensuite, pour démontrer la possibilité d'application de ce modèle dans nos cours de langue française de niveau intermédiaire et avancé, nous en avons fait l'expérience.

Ainsi, pour identifier les différentes formes discursives que prend la communication orale concrète, nous avons analysé les 17 stratégies discursives de ce modèle que nous avons utilisé pour mieux enseigner les différentes composantes d'une compétence de communication et pour mettre en pratique dans une classe de français, langue étrangère, des activités authentiquement communicatives en privilégiant “l'interaction” et “l'acquisition interactive”.

L'élucidation des concepts d'interaction communicative et de stratégie discursive (Jacques, 1988:50-51) nous semble essentielle pour comprendre cette typologie.

Le modèle de communication de F. Jacques instaure le concept de “relation interlocutive” en considérant les aspects dynamiques et systémiques, nés du couplage relationnel entre les interlocuteurs. De là qu'elle soit une activité de production conjointe effectuée par les interlocuteurs. Dans l'interaction communicative, il y a un couplage verbal des participants, il existe un processus complet de mise en communauté qui s'opère entre eux en tant qu'ils sont en relation. Ceci donne naissance à un système relationnel supérieur “ $\Sigma R$ ” qui tend à maintenir son organisation. A l'intérieur de ce système, le message est simultané pour les interlocuteurs, il existe, donc, une sorte de rétro-compréhension puisque chaque interlocuteur a besoin de connaître la façon dont l'autre reçoit son message pour savoir ce qu'il est. En plus, comme le message est le résultat d'initiatives conjointes, l'autre reçoit ce qu'il aurait pu, au moins, émettre.

D'autre part, Jacques conçoit une stratégie discursive comme “une séquence d'interactions communicatives en tant qu'elles construisent peu à peu leur contexte pragmatique” (Jacques, 1991:156). Dans cette théorie, le terme stratégie ne suppose aucun affrontement, “L'aspect compétitif, ou à l'occasion manipulateur, est articulé à l'aspect coopératif et en dépend. C'est sur le fond d'une coopération au moins simulée que s'enlève le dissensus.” (Jacques, 1991: 157)

Cependant, il ne faut pas oublier qu' une interaction verbale n'est pas toujours pleinement communicative. Dans la réalisation des interactions stratégiques, la structure et le développement sont différents; tout dépend du contrat de communication établi au début de l'interaction communicative. Ce contrat varie selon la stratégie utilisée par les interlocuteurs, c'est-à-dire, selon qu'ils sont engagés dans un dialogue ou une dispute éristique, dans un entretien dirigé, une interview ou une conversation.

Les paramètres retenus par ce philosophe (Jacques, 1988:55) pour esquisser cette typologie sont:

— La *convention énonciative* qui fixe l'emplacement énonciatif des interlocuteurs, déterminés ou non, pouvant devenir locuteurs à leur tour et qui peuvent être en position haute, basse ou égale.

— L'*interaction communicative* qui concerne l'objectif unilatéral des interlocuteurs, quand le discours est polémique; commun, quand il est pacifique et tend vers un consensus.

— La *fonction*, selon que le discours s'exerce en accord à une fonction interne ou externe aux interlocuteurs.

Les paramètres antérieurement spécifiés sont à la base de la typologie des stratégies discursives de F. Jacques. La classification qu'il propose adopte des critères pragmatiques.

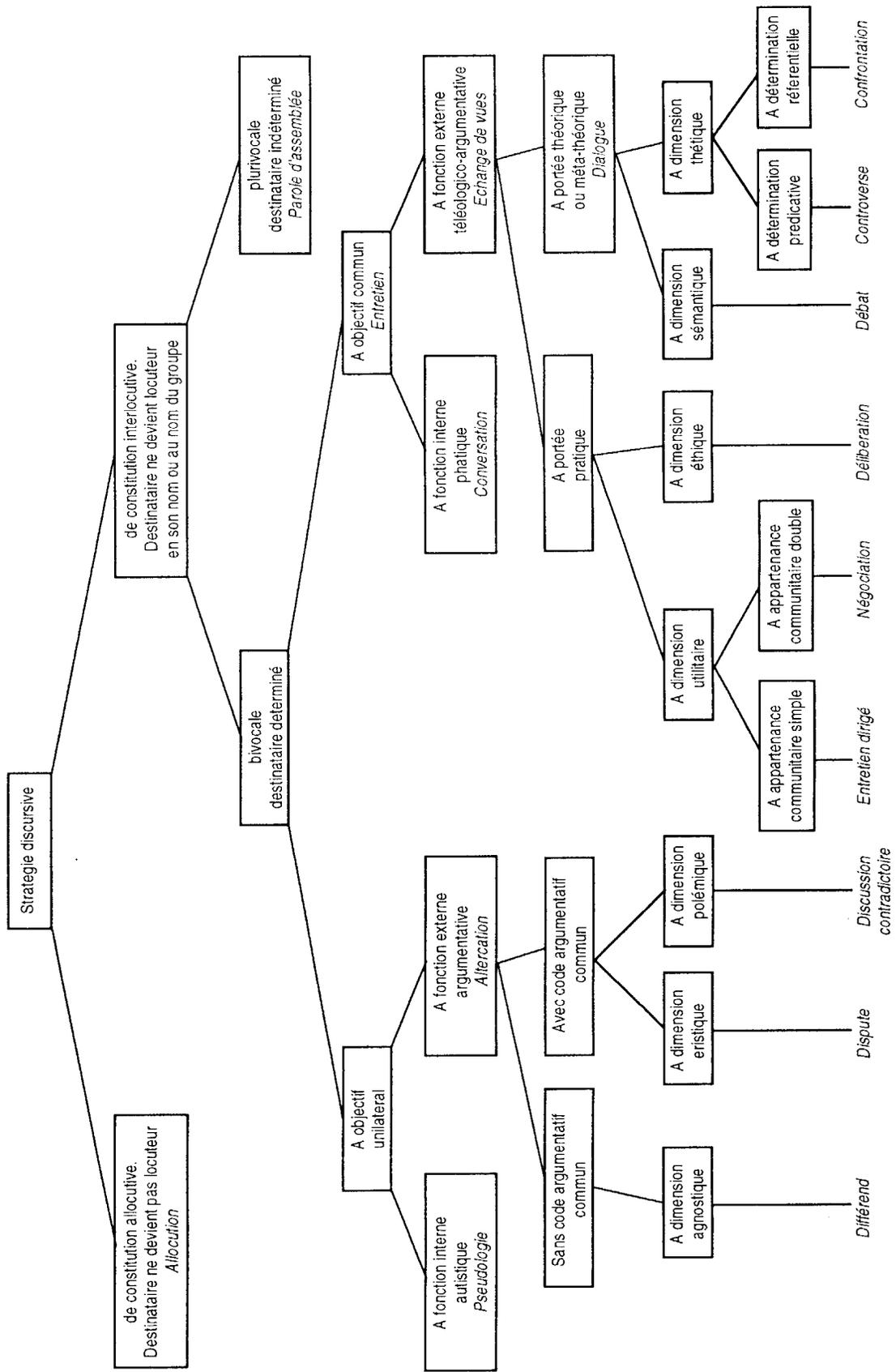
Ces stratégies discursives, constituées par des séquences d'actes de langage, doivent être illocutoirement congruentes car les participants n'accomplissent pas des actes de langage isolés mais des séquences qui obéissent à des contraintes régulatrices.

Dans ce qui suit, nous expliquerons les différents types de discours proposés par F. Jacques, dans son schéma arboréique:

1.0 Il y a d'abord le DISCOURS DE CONSTITUTION ALLOCUTIVE, où un des interlocuteurs joue le rôle de locuteur tandis que l'autre participant ne le devient jamais.

1.1 Du côté gauche de l'arbre, nous trouvons une seule stratégie discursive, appelée ALLOCUTION, discours monologique dans lequel le destinataire se maintient dans le rôle de récepteur du message du locuteur, même s'il participe, dans le sens qu'il écoute, mais il ne s'engage pas dans l'activité verbale. Ce genre de discours est le plus traditionnellement utilisé en classe de langue.

2.0 A l'opposé du discours allocutif, nous avons le DISCOURS DE CONSTITUTION INTERLOCUTIVE où le destinataire du message émis par le locuteur devient, à son tour, locuteur, en son nom ou bien au nom de son groupe.



2.1 Du côté du discours interlocutif, nous avons la PAROLE D'ASSEMBLEE de type plurivocal, où le destinataire reste indéterminé. Chaque membre de l'assemblée peut jouer le rôle de locuteur à n'importe quel moment de la réunion, mais le président est celui qui règle les interventions et les interruptions, comme c'est le cas lors des assemblées d'étudiants ou du corps enseignant, par exemple.

Or, ce qui nous semble du plus grand intérêt, du point de vue méthodologique, est le discours bivocal.

2.2 Les stratégies bivocales suivantes s'exercent, en principe, entre deux interlocuteurs et chacune d'entre elles impose des contraintes qui touchent à la convention énonciative, à la structure sémantique des énoncés et au mode de succession des actes de langage. Dans ce discours à deux voix, le destinataire est toujours déterminé et cette caractéristique est commune à toutes les stratégies. Dans celles où l'on vise à la construction d'une information nouvelle, les arguments sont anti-orientés, au début, et graduellement, ils deviennent co-orientés. L'accord se fait autant sur les présupposés que sur les contenus posés. L'argumentation est spécialement présente dans les stratégies discursives bivocales (Jacques, 1991:153, 169).

A l'intérieur du discours bivocal, nous pouvons distinguer une nouvelle différence, essentielle dans la diversification de la compétence communicative: l'objectif unilatéral ou commun des interlocuteurs.

2.2.1 Le schéma, donc, se bifurque et présente du côté gauche, cinq STRATÉGIES À OBJECTIF UNILATÉRAL: la pseudologie, l'altercation, le différend, la dispute et la discussion contradictoire.

2.2.1.1 La PSEUDOLOGIE est un discours qui a un objectif unilatéral et une fonction interne de type autistique. Il s'agit d'un dialogue intérieur, sans expression linguistique externe, dans lequel le locuteur et le destinataire deviennent une même personne comme lorsque nous nous parlons à nous mêmes. Ce type de discours ne nous concerne pas en tant qu'enseignants de langue.

2.2.1.2 L' ALTERCATION, par contre, est une stratégie discursive de constitution interlocutive bivocale dont le destinataire est déterminé. L'objectif est unilatéral et la fonction, externe argumentative. Il s'agit d'un échange verbal bref entre deux interlocuteurs qui sont des adversaires vociférants. L'auteur pense qu'un bon exemple est celui de l'altercation entre Caïn et Abel dans la Bible.

L'altercation peut prendre différentes formes stratégiques, et elles varient selon leur code et leur dimension.

2.2.1.2.1 Premièrement, le DIFFÉREND qui est une altercation dans laquelle les interlocuteurs ne partagent pas le même code argumentatif ou narratif. La dimension est agonistique, c'est-à-dire, son contexte d'énonciation est agressif, de lutte verbalisée. Dans ce conflit il y a, au moins, deux parties et on ne peut pas élucider équitablement cet affrontement faute d'une même règle de jugement

applicable aux deux argumentations. Par exemple, le différend qui s'établit entre un croyant et un athée, entre un chrétien et un marxiste.

2.2.1.2.2 Ensuite, la DISPUTE où les deux interlocuteurs partagent le même code argumentatif mais la dimension est éristique. Chaque participant veut imposer à l'autre ses idées et opinions. Il s'agit d'un discours à deux voix dans lequel les interlocuteurs discutent avec passion défendant leurs propres points de vues. Dans ce type d'altercation, les arguments ne sont pas toujours rationnels. L'interaction communicative est rapide et décidée. Comme exemple on peut citer les disputes conjugales, entre frères ou amis.

2.2.1.2.3 Finalement, nous avons la DISCUSSION CONTRADICTOIRE qui est une stratégie à objectif unilatéral où les interlocuteurs sont des adversaires qui polémisent en faveur ou contre une thèse. C'est le cas d'une table ronde où les participants partagent le même code argumentatif mais ils polémisent sur un thème déterminé en manifestant tour à tour leurs opinions ou croyances sans chercher le consensus. Dans la pratique de cette stratégie il est convenable de choisir des thèmes qui font référence à l'actualité afin de susciter l'intérêt des étudiants.

2.2.2 Du côté droit de l'arbre, nous trouvons les STRATÉGIES À OBJECTIF COMMUN. Elles sont dix: l'entretien, la conversation, l'échange de vues, l'entretien dirigé, la négociation et la délibération; le dialogue, le débat, la controverse et la confrontation. La cristallisation des divers paramètres descriptifs déjà mentionnés configurent des stratégies de complexité croissante. A la différence des stratégies unilatérales, dans les stratégies à objectif commun, le jeu des participants est coopératif et pacifique. Les interlocuteurs modifient leurs croyances jusqu'à arriver à se mettre d'accord. Le plus haut degré de complexité dans les stratégies discursives suppose le rapprochement des participants dans l'interaction. La première stratégie à objectif commun est l'ENTRETIEN, interaction verbale encore indéterminée, la plus simple entre deux interlocuteurs. Il leur suffit d'avoir un objectif commun qui est celui d'établir une relation de courte durée. Le type de relation est symétrique, c'est-à-dire, les interlocuteurs se trouvent au même niveau énonciatif. C'est le cas de l'entretien amical ou professionnel, par exemple. De l'entretien se dégagent d'autres stratégies discursives comme la conversation et l'échange de vues qui se différencient par leur fonction, leur portée et leur dimension.

2.2.2.1 La CONVERSATION est un entretien à fonction interne phatique. Le nombre de participants est supérieur à deux. Sa nature est composite: on mêle différentes modalités et genres, on échange des points de vues, on intercale des narrations et on utilise des règles de courtoisie. Son caractère est apparemment libre et la distribution des tours de parole et la manière de prendre la parole sont autonomes.

La conversation ne progresse pas, elle peut continuer sans unifier les présupposés des interlocuteurs. La relation d'appartenance au groupe l'emporte sur la relation de réciprocité. Il s'agit d'une communication sociale qui est un art difficile à affiner. Dans la conversation, on cherche plutôt la compagnie que l'information.

Les interlocuteurs sont présents avec leur statut social et pour des raisons de prestige, ils désirent se maintenir à ce niveau. Si un membre du groupe brise le rituel de l'étiquette, les autres personnes présentes se mobilisent pour restaurer l'ordre cérémonial. Ainsi les participants ont pour fonction maintenir et garantir la convention énonciative ou bien sanctionner sa violation. Un exemple significatif est celui des Salons Littéraires du XVIII<sup>ème</sup> siècle en France, où l'art de converser a eu son apogée. Cette stratégie, traditionnellement utilisée dans les cours de langue, est nouvelle dans le sens que les interlocuteurs sont soumis aux conventions déjà mentionnées sans être interrompus par le professeur.

2.2.2.2 Du côté droit, nous trouvons les stratégies à fonction externe dont le point de départ est l' ECHANGE DE VUES.

Un échange de vues est une stratégie discursive orale, bivocale, de constitution interlocutive et à destinataire déterminé. Il a un objectif commun et une fonction externe téléologico-argumentative, c'est-à-dire, une finalité argumentative. Dans son exercice, les partenaires échangent des arguments et ils ne sont pas obligés de se mettre d'accord. La relation entre les interlocuteurs est encore indéterminée. Un bon exemple serait un échange de vues sur l'actualité nationale ou internationale.

L'échange de vues se bifurque selon que la portée de l'interaction verbale soit pratique ou théorique et prend de différentes formes stratégiques selon sa dimension, son appartenance ou sa détermination.

2.2.2.2.1 Ainsi, l' ENTRETIEN DIRIGE est un échange de vues à portée pratique où l'on apprécie une dimension utilitaire. La communication s'établit entre deux interlocuteurs dont leur appartenance communautaire est simple. Un des interlocuteurs peut appartenir à une communauté institutionnelle et il parle et agit en tant que membre de cette communauté. Chaque participant maintient sa place et position énonciative dès le commencement, établissant une relation asymétrique. C'est le cas d'un entretien entre le maître et l'élève, le psychologue et le patient.

2.2.2.2.2 De son côté, la NÉGOCIATION (Jacques, 1985) est une stratégie discursive à portée pratique, à dimension utilitaire et à appartenance communautaire double. C'est avant tout une technique de règlement de conflits où l'on cherche le compromis. Son succès dépend quelques fois de la démonstration de force. Dans cette stratégie, les interlocuteurs réalisent une activité conjointe mais les négociateurs qui sont des porte-parole, mandatés par deux groupes, sont soumis à une interaction de force. Il s'agit ainsi, de se mettre d'accord face à un conflit. Si

on discute, c'est parce que le conflit est négociable. La négociation se termine généralement par un pacte, si elle est réussie; l'attribution des tours de parole et de temps sont dans leur majorité de nature heuristique. On aboutit à un engagement qui suppose un appauvrissement, car le champ de manoeuvre est limité. L'interaction communicative, donc, est moins forte que dans le dialogue.

Un bon négociateur devra savoir manoeuvrer, être actif, patient et méticuleux. Il existe, en accord avec les forces présentes, plusieurs types de négociations: économiques, politiques, sociales, entre autres. Un exemple qui peut illustrer cette stratégie pourrait être celui d'une négociation salariale entre le président du syndicat et le chef du personnel d'une entreprise, une négociation diplomatique ou frontalière.

2.2.2.2.3 Finalement, nous avons la DÉLIBÉRATION qui est aussi une stratégie à portée pratique, non à dimension utilitaire mais éthique. Les partenaires délibèrent pour prendre la meilleure décision, après mûre réflexion. La décision prise doit convenir aux intérêts des interlocuteurs et doit s'accorder aux normes éthiques. Les interlocuteurs sont généralement en situation symétrique. L'argumentation doit être séquentielle et pertinente. Il doit exister, en plus, une correspondance entre la position énonciative des participants et les facteurs paraverbaux comme les gestes, les regards, l'intensité vocale et la posture.

On peut délibérer sur la manière de combattre la drogue chez les jeunes au niveau national ou international, ou bien, au sein de la famille on peut délibérer sur le lieu où l'on prendra les vacances ou le lycée où l'on enverra les enfants, par exemple.

2.2.2.2.4 A l'extrémité droite de l'arbre, nous avons le DIALOGUE (Jacques, 1979), comme point de départ d'une nouvelle bifurcation qui donnera lieu au débat, à la controverse et à la confrontation.

Le dialogue correspond à un échange d'opinions, à portée théorique ou métathéorique où les mots des partenaires s'enlacent en un seul et même logos. Les interlocuteurs alternent des actes de langage et échangent des croyances. Il s'agit d'un effort partagé dont l'initiative sémantique est conjointe. La question initiale ouvre le dialogue qui se caractérise par la production d'un discours unique; si on change de thème, on met fin au dialogue. Les interlocuteurs élaborent ensemble une information commune dans une quête désintéressée et pacifique du sens qui passe par la modification de leurs attitudes propositionnelles. Dans cette interaction verbale, linéaire et fermée, la relation interlocutive est symétrique et l'objectif commun, puisque les partenaires essaient d'arriver à partager la valeur de vérité d'une thèse ou le sens d'un concept ou d'une affirmation. La convention énonciative règle les tours de parole. Il s'agit d'une interaction verbale, fortement communicative qui impose une seule orientation argumentative: les interlocuteurs affirment des thèses en les mettant en commun, de là leur dimension thétique et téléologique.

Ainsi, dans le dialogue référentiel on a pour but la fixation du référent, par exemple, dans l'énoncé "Le candidat du président est..." les interlocuteurs vont élaborer conjointement une nouvelle information, c'est-à-dire, ils vont modifier leurs attitudes propositionnelles. Ceci va leur permettre de déterminer le référent.

Dans l'évolution du processus d'inter-référence, les interlocuteurs vont se rendre compte s'ils pourront arriver à un accord sur l'identité du référent et s'ils pourront arriver à co-référent. Il y aura un jeu exploratoire de quête conjointe, à partir d'une certaine quantité d'informations partagées. Durant l'échange des caractéristiques du possible candidat, les interlocuteurs, unis par la volonté fonctionnelle d'atteindre l'objectif convenu, vont forger dans leur cerveau les 'candidats pressentis'. Cette dualité initiale va changer au cours de l'interaction pour se transformer en un accord sur une personne unique. Ainsi, à la fin du dialogue référentiel, on met fin à la confrontation des attitudes propositionnelles, et à l'alternance des actes de langage au moyen d'une déclaration dont le sujet collectif est "nous".

2.2.2.2.5 Si on va vers la fixation du sens d'un concept, il s'agit d'un dialogue sémantique, appelé DÉBAT, dans ce modèle.

Le débat, donc, est un dialogue à dimension sémantique. Il vise à élucider le sens d'un concept, comme dans les *Dialogues* de Platon. Les interlocuteurs vont déterminer conjointement le sens du concept de liberté ou de bien commun, de morale et d'éthique médicale, par exemple, en modifiant leurs attitudes propositionnelles de manière pacifique et coopérative jusqu'à arriver à se mettre d'accord. L'essentiel est d'arriver à cerner une définition. Au commencement, il y aura des désaccords qui vont disparaître graduellement pour déboucher dans une définition commune sur le sens d'un concept. Il s'agit d'une définition opératoire, non académique.

2.2.2.2.6 Pour sa part, la CONTROVERSE présente les mêmes caractéristiques du dialogue mais elle est à dimension thétique et à détermination prédicative. Le but de l'argumentation est l'élucidation d'une thèse. On dialogue sur les prédicats d'une assertion ou d'un référent commun. Les interlocuteurs doivent trouver les prédicats constitutifs d'une thèse dont le référent est donné, déterminé dès le début. Les prédicats d'une thèse correspondent à la formule  $F(x)$ , c'est-à-dire, qui, quoi, où et quand à propos de  $(x)$ , le référent connu. Un exemple de controverse consisterait à trouver le prédicat constitutif de la thèse suivante: "Le Sida se développe au Chili" ou bien "Le travail libère seulement les femmes libérées". Dans ces cas, l'objectif de l'argumentation est d'élucider ces thèses et d'arriver peu à peu à se mettre d'accord.

2.2.2.2.7 Finalement, à l'extrémité droite de l'arbre, nous avons la CONFRONTATION qui est un dialogue à dimension thétique comme la controverse, mais à détermination référentielle. Les partenaires échangent des informations ou des croyances sur un référent déterminé et ainsi on arrive à un accord. Le référent

(personne ou chose) est connu. Un bon exemple de confrontation d'idées est celle qui est faite sur un film ou une pièce de théâtre.

Jusqu'ici, nous avons la présentation complète des 17 stratégies discursives du modèle typologique de Francis Jacques. Il faut remarquer que l'auteur n'a développé en détail que trois de ces stratégies: la conversation, la négociation et le dialogue. Les autres stratégies, ont été interprétées par nous, à partir des paramètres présentés dans cet arbre. Cette interprétation a été acceptée par l'auteur, en février 1991.

Après avoir analysé les besoins langagiers de nos élèves, leur niveau de langue et la complexité des stratégies, nous avons mis en pratique 12 de ces stratégies discursives que nous venons de décrire. Chacune d'entre elles a été d'abord expliquée dans ses caractéristiques essentielles et, puis, exercée en classe entre deux partenaires ou entre deux groupes, pour faire participer tous les élèves et tester la compréhension des instructions données.

A la fin de la première application, nous avons élaboré une grille d'évaluation de l'accomplissement des consignes de chaque stratégie dans le but de tester et d'incorporer à l'évaluation traditionnelle, l'évaluation de la dimension communicative. Vous pouvez en trouver des exemples dans la revue *Lenguas Modernas* N° 16, 1989 et la revue *Taller de Letras* N°19, 1992.

## CONCLUSIONS

L'étude du modèle de communication de Francis Jacques, duquel nous avons interprété 14 des 17 stratégies discursives à partir du schéma arborétique; l'exercice en classe de douze stratégies de ce modèle; les résultats obtenus dans l'évaluation de la compétence communicative; l'expérience obtenue par les chercheurs et les résultats du questionnaire administré aux élèves révèlent, en toute propriété, qu'il est possible d'appliquer ce modèle de communication dans les cours de langue française orale, au niveau universitaire, à l'étranger. De même, dans des conditions d'application semblables, il peut être utilisé dans l'enseignement d'autres langues étrangères.

En effet, le dynamisme verbal provoqué par l'exercice des différentes formes d'interaction discursive; le fait que l'apprentissage soit centré sur l'apprenant et ses besoins linguistiques et communicatifs, qu'il puisse incorporer son savoir culturel et social, en tant qu'élève d'université de 18 à 22 ans, que les situations discursives lui imposent une interaction verbale propre aux parlants natifs de langue française, transforment le processus d'enseignement-apprentissage-acquisition du français langue étrangère en une activité originale et propre à stimuler la communication et la bonne entente entre les étudiants.

Le groupe de chercheurs a constaté que les activités méthodologiques concernées dans la pratique des stratégies discursives viennent relancer la dimension communicative et la fluidité au niveau linguistique, surtout lorsqu' on travaille avec beaucoup d'élèves. En outre, ces activités réduisent les barrières psychologiques qui freinent la communication en langue étrangère. De plus, certaines stratégies, telles que l'entretien dirigé, la discussion contradictoire et la dispute, provoquent beaucoup d'enthousiasme chez les étudiants, par l'ingrédient ludique impliqué.

D'autre part, grâce à la connaissance et à l'exercice de différents types de stratégies discursives, les élèves diversifient leur compétence discursive et sont sensibilisés face au discours argumentatif oral.

Finalement, ces activités méthodologiques réalisées avec succès en langue française, viennent confirmer le fait que l'utilisation des stratégies discursives peut être également rentable dans l'enseignement de n'importe quelle langue, au niveau universitaire à l'étranger. Ainsi, comme nous l'avons déjà dit dans la revue *Taller de Letras* N° 19, le relancement de la compétence linguistique, communicative et discursive de nos étudiants passe par leur créativité, et par l'orientation et le traitement des stratégies discursives de la part des enseignants.

Bref, le modèle de communication de Francis Jacques, a été, dans son application, un apport méthodologique significatif à l'enseignement de la langue française dans le milieu universitaire et, pour cela même, extensible au processus d'enseignement-apprentissage-acquisition de n'importe quelle langue étrangère, étant donné le caractère universel de ces formes de communication verbale. Sa rentabilité devrait se manifester, par conséquent, de manière similaire, dans d'autres langues.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antonioli, Gloria (1989). "Tres estrategias interaccionales: la conversación, la negociación y el diálogo", en Revista *Lenguas Modernas* N°16.
- Antonioli, G., Vega, O. (1990). "Factibilidad de aplicación de un modelo comunicativo basado en estrategias discursivas, a los cursos de Lengua Francesa Oral I a IV", *Proyecto Fondo de Desarrollo de la Docencia*, PUCCH, Santiago de Chile.
- \_\_\_\_\_ (1991). "Les stratégies interactionnelles dans l'enseignement des langues étrangères", Revista *Taller de Letras* N°19, pp. 9-19.
- Charolles, M. (1989). "Problèmes de la cohérence textuelle", en Revista *Pour une didactique de l'écriture*, Pratiques / Centre d'Analyse syntaxique de l'Université de Metz, pp. 49-83.
- Jacques, Francis (1979). *Dialogiques I: recherches logiques sur le dialogue*, Paris, P.U.F.

- \_\_\_\_\_ (1985). *L'espace logique de l'interlocution*. P.U.F.
- \_\_\_\_\_ (1988). "Trois stratégies interactionnelles: conversation, négociation, dialogue", en *Échanges sur la conversation*, Ed. C.N.R.S., Paris.
- \_\_\_\_\_ (1991). "Argumentation et stratégies discursives", Conférence plénière, en *L'argumentation, Colloque de Cerisy*, Ed. P. Mardaga, Liège.
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine (1984). "Les négociations conversationnelles", en *Revue Verbum*, Tome VII, Presses Universitaires de Nancy.
- Moirand, Sophie (1985). Approches communicatives "Us et abus des approches communicatives", "Approches diverses de la conversation en classe de langue". Université Autonome de Barcelone I.C.E., *Actes des VIIIe journées pédagogiques pour l'enseignement du français en Espagne*.
- Moeshler, J. (1985). *Argumentation et conversation*, Ed. Hatier, LAL, Paris.
- Schmale-Buton, E., Schmale, G. (1984). *Conversations téléphoniques*, Bielefeld, Université.
- Selltiz, C. (1974). *Métodos de investigación en las relaciones sociales*, Madrid, Rialp.
- Van Dijk, Teun (1980). *Estructuras y funciones del discurso*, Madrid, Siglo Veintiuno Editores S.A.