

Université de Montréal

**La politesse dans la communication interculturelle :
Les stratégies de politesse utilisées par les coréens apprenant le
français comme langue seconde lors des situations de demande**

par

Jin Ah, Bae

Département de didactique

Faculté des sciences de l'éducation

Thèse présentée à la Faculté des études supérieures
en vue de l'obtention du grade de doctorat
en Sciences de l'éducation
option didactique

Février 2012

© Jin Ah, Bae, 2012

Université de Montréal
Faculté des études supérieures et postdoctorales

Cette thèse intitulée :

La politesse dans la communication interculturelle :
Les stratégies de politesse utilisées par les coréens apprenant le français
comme langue seconde lors des situations de demande

Présentée par :

Jin Ah, Bae

a été évaluée par un jury composé des personnes suivantes :

Françoise Armand, présidente-rapporteuse
Ahlem Ammar, directrice de recherche
Isabelle Montésinos-Gelet, membre du jury
Mela Sarkar, examinatrice externe
François Bowen, représentant du doyen de la FES

Résumé

La présente recherche a pour objectif d'examiner les stratégies de politesse utilisées par des apprenants coréens qui apprennent le français comme langue seconde lors des situations de demande et de mettre en évidence le rôle de la L1 et de la culture d'origine des apprenants quant à leurs choix des stratégies de politesse en français.

Trois groupes de répondants ont participé à la recherche : 30 locuteurs natifs coréens qui habitent à Séoul, en Corée, 30 étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde à Montréal, au Canada, et 30 locuteurs natifs francophones habitant Montréal. Les données recueillies auprès des locuteurs natifs ont servi de bases de données reflétant respectivement les normes de la L1 et celles de la langue cible. Pour la collecte de données, nous avons utilisé quatre outils : le *Discourse Completion Test* (DCT) écrit, des échelles d'évaluation des variables contextuelles, un Questionnaire à choix multiples (QCM) ainsi qu'une entrevue semi-structurée. Les réponses obtenues au DCT écrit ont été analysées à l'aide du schéma de codage élaboré dans le cadre du *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) (Blum-Kulka, House, & Kasper, 1989).

Les résultats de notre recherche ont démontré que les apprenants coréens ont estimé les variables contextuelles, comme l'intimité et le pouvoir social ressentis vis-à-vis de l'interlocuteur dans les situations de demande de façon similaire aux locuteurs natifs francophones, alors qu'ils ont eu tendance à estimer une plus grande gravité d'imposition de la demande que les deux groupes de locuteurs natifs dans plusieurs situations de demande. Quant aux stratégies de demande, tandis que ce sont les stratégies indirectes qui ont été le plus fréquemment utilisées par les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones, les apprenants coréens ont montré une tendance au transfert pragmatique de la L1, en recourant aux stratégies directes plus fréquemment que les locuteurs natifs francophones. De plus, étant donné que les apprenants coréens ont utilisé beaucoup moins d'atténuateurs que les locuteurs natifs francophones, leurs formules de demande étaient plus directes et moins polies que celles employées par les locuteurs natifs francophones. En

ce qui concerne les mouvements de soutien (*supportive moves*), les apprenants coréens se sont démarqués des deux groupes de locuteurs natifs, en recourant plus fréquemment à certaines catégories de mouvements de soutien que les autres répondants. Les analyses de corrélation entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse nous ont permis de constater que les apprenants coréens ainsi que les locuteurs natifs francophones ont eu tendance à utiliser davantage d'atténuateurs lorsque le locuteur possède moins de pouvoir social.

Les implications des résultats pour l'enseignement et l'apprentissage des aspects de la politesse dans la classe de français langue seconde ont été exposées.

Mots-clés : stratégies de politesse, apprenants coréens, français langue seconde, acte de demande, transfert pragmatique, pragmatique de l'interlangue, CCSARP

Abstract

The aim of this study is to investigate request strategies that Korean learners of French use in request situations. The role played by the learners' first language and their culture of origin in making these choices will also be explored.

Three groups of respondents participated in this study: 30 native Korean speakers living in Seoul, Korea, 30 Korean French learners in Montreal, Canada, and 30 French native speakers living in Montreal. Data collected from native speakers of both Korean and French were used to create baseline data reflecting first and second language norms respectively. Four data collecting methods were used: the Discourse Completion Test (DCT); an assessment questionnaire evaluating situational factors such as intimacy, the social power between interlocutors and the degree of imposition of requests; the multiple choice questionnaire (MCQ); and a semi-constructed interview. The responses obtained from the written DCT were analysed using the coding scheme elaborated in the *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) (Blum-Kulka, House, & Kasper, 1989).

The results of the study showed that the Korean French learners estimated situational factors like intimacy and the relative social power that they feel with interlocutors in a manner similar to that of the French native speakers. However, in many situations, the Korean learners of French tended to estimate that a request represented a greater imposition than either group of native speakers. Further, while the Korean French learners frequently used indirect strategies as the French native speakers used them, they showed a tendency towards pragmatic transfer from their first language (L1), using direct strategies more frequently than their native French-speaking counterparts. Moreover, as the Korean French learners used *downgraders* far less frequently, their semantic formulas were more direct and less polite than the ones used by French native speakers. Concerning supportive moves, the Korean French learners showed a different tendency from the two groups of native speakers, in that they used some categories of supportive moves more frequently. The

correlation analysis between the results of the assessment questionnaire about situational factors and the politeness strategies used by respondents revealed that the Korean learners and the French native speakers used more *downgraders* when they have less social power than the hearer.

Finally, the implications of these findings as relates to the pedagogical and didactic aspects of politeness in French as a second language classroom are examined.

Keywords : politeness strategies, Korean learners, French as second language, request speech act, pragmatic transfer, interlanguage pragmatics, CCSARP

Table des matières

Résumé.....	ii
Abstract.....	iii
Table des matières.....	v
Liste des tableaux.....	ix
Liste des figures.....	xii
Liste des abréviations.....	xiii
Remerciements.....	xv
CHAPITRE I. INTRODUCTION.....	1
1.1. La problématique.....	4
1.2. Les questions de recherche.....	12
1.3. La pertinence de la recherche.....	13
CHAPITRE II. LE CADRE THÉORIQUE.....	15
2.1. Les actes de langage et la politesse.....	15
2.1.1. Les actes de langage.....	16
2.1.2. Les actes de langage indirects et la politesse.....	20
2.1.3. La demande.....	25
2.2. La pragmatique.....	26
2.2.1. La pragmatique de l'interlangue.....	28
2.2.2. La compétence pragmatique.....	33
2.2.3. Le transfert pragmatique.....	35
2.3. Les théories de la politesse.....	39
2.3.1. Le principe de coopération de Grice et les règles de la politesse de Lakoff.....	39
2.3.2. Le principe de politesse de Leech.....	44
2.3.3. La théorie de la politesse de Brown et Levinson.....	49
2.3.4. Le réexamen de l'universalité de la théorie de la politesse de Brown et Levinson.....	54
2.4. La politesse dans la communication interculturelle.....	60
2.4.1. La politesse dans la langue française.....	60

2.4.2.	La politesse dans la langue coréenne	63
2.4.3.	La communication interculturelle et les stratégies de politesse.....	66
2.5.	Les études empiriques menées dans le cadre du CCSARP et de l'interlangue.....	76
2.5.1.	Les études empiriques portant sur la demande	77
2.5.2.	Les études empiriques portant sur le transfert pragmatique chez les apprenants coréens...	86
2.5.3.	Les études empiriques portant sur des méthodes de collecte de données et le choix du DCT (<i>Discourse Completion Test</i>).....	96
CHAPITRE III. LA MÉTHODOLOGIE.....		106
3.1.	Les participants à la recherche	106
3.2.	Les outils de recherche.....	110
3.2.1.	Le <i>Discourse Completion Test</i> (DCT)	110
3.2.2.	Les échelles d'évaluation des variables contextuelles	117
3.2.3.	Le Questionnaire à Choix Multiples (QCM)	119
3.2.4.	L'entrevue	121
3.3.	L'analyse des données.....	121
3.3.1.	L'analyse des réponses des échelles d'évaluation des variables contextuelles..	122
3.3.2.	L'analyse des réponses au DCT	123
3.3.2.1.	L'analyse des actes noyaux.....	124
3.3.2.2.	L'analyse des atténuateurs	127
3.3.2.3.	L'analyse des mouvements de soutien.....	133
3.3.3.	L'analyse des réponses du Questionnaire à Choix Multiples (QCM).....	138
3.3.4.	L'analyse des réponses de l'entrevue.....	139
3.4.	L'éthique de la recherche	140
CHAPITRE IV. LES RÉSULTATS DE LA RECHERCHE.....		142
Introduction.....		142
4.2.	Les résultats des échelles	146
4.2.1.	Les résultats de l'échelle A. Intimité.....	146
4.2.2.	Les résultats de l'échelle B. Pouvoir social	149
4.2.3.	Les résultats de l'échelle C. Gravité d'imposition de demande.....	152

4.3.	Les résultats du DCT (<i>Discourse Completion Test</i>)	159
4.3.1.	Type 1. Demande à un interlocuteur ayant plus de pouvoir social et qui n'est pas intime : situations 1 et 3 ($X < Y$, - I).....	160
4.3.2.	Type 2. Demande à un interlocuteur ayant plus de pouvoir social et qui est intime : situations 5 et 12 ($X < Y$, + I)	169
4.3.3.	Type 3. Demande à un interlocuteur ayant le même pouvoir social et qui n'est pas intime : situations 2 et 6 ($X = Y$, - I).....	178
4.3.4.	Type 4. Demande à un interlocuteur ayant le même pouvoir social et qui est intime : situations 8 et 10 ($X = Y$, + I).....	189
4.3.5.	Type 5. Demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social et qui n'est pas intime : situations 4 et 9 ($X > Y$, - I).....	200
4.3.6.	Type 6. Demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social et qui est intime : situations 7 et 11 ($X > Y$, + I).....	211
4.3.7.	Résumé des résultats du DCT	221
4.4.	L'estimation des variables contextuelles et les stratégies de politesse	226
4.5.	Les résultats de l' <i>opt out</i>	231
4.6.	Les résultats du QCM	234
4.7.	L'entrevue	238
	CHAPITRE V. L'INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS.....	248
	Introduction.....	248
5.1.	Les échelles d'évaluation des variables contextuelles et l' <i>opt out</i>	248
5.2.	Les stratégies de demande.....	255
5.2.1.	L'indirection.....	255
5.2.2.	Les atténuateurs.....	259
5.2.3.	Les mouvements de soutien	261
5.3.	L'estimation des variables contextuelles et les stratégies de politesse	264
5.4.	Les résultats d'analyse des réponses obtenues entre le DCT et le QCM	267
5.5.	Le transfert pragmatique des apprenants coréens	270
5.6.	Les implications pour la recherche	276

Conclusion	281
ANNEXE	285
ANNEXE 1	286
ANNEXE 2	290
ANNEXE 3	293
ANNEXE 4	297
ANNEXE 5	299
ANNEXE 6	302
ANNEXE 7	306
ANNEXE 8	319
ANNEXE 9	334
ANNEXE 10	340
Bibliographie	342

Liste des tableaux

Tableau 1. La classification des types d'énoncés d'Austin (1962).....	18
Tableau 2. La classification des types d'énoncés de Searle (1975).....	19
Tableau 3. Les dimensions culturelles qui peuvent influencer le choix des stratégies de politesse	74
Tableau 4. Les 12 situations de demande du DCT (<i>Discourse Completion Test</i>)	114
Tableau 5. Les huit types de stratégies de demande	125
Tableau 6. La classification des modificateurs internes (atténuateurs et intensificateurs)	129
Tableau 7. La classification des modificateurs externes (mouvements de soutien)	134
Tableau 8. La distribution des moyennes de l'estimation de l'intimité	147
Tableau 9. La distribution des moyennes de l'estimation du pouvoir social	150
Tableau 10. La distribution des moyennes de l'estimation de la gravité d'imposition de demande	153
Tableau 11. La distribution des actes noyaux (situation 1).....	161
Tableau 12. La distribution des atténuateurs (situation 1).....	162
Tableau 13. La distribution des mouvements de soutien (situation 1).....	163
Tableau 14. La distribution des actes noyaux (situation 3).....	165
Tableau 15. La distribution des atténuateurs (situation 3).....	166
Tableau 16. La distribution des mouvements de soutien (situation 3).....	167
Tableau 17. La distribution des actes noyaux (situation 5).....	170
Tableau 18. La distribution des atténuateurs (situation 5).....	171
Tableau 19. La distribution des mouvements de soutien (situation 5).....	173
Tableau 20. La distribution des actes noyaux (situation 12).....	174
Tableau 21. La distribution des atténuateurs (situation 12).....	175
Tableau 22. La distribution des mouvements de soutien (situation 12).....	176
Tableau 23. La distribution des actes noyaux (situation 2).....	179
Tableau 24. La distribution des atténuateurs (situation 2).....	181
Tableau 25. La distribution des mouvements de soutien (situation 2).....	183

Tableau 26. La distribution des actes noyaux (situation 6).....	185
Tableau 27. La distribution des atténuateurs (situation 6).....	186
Tableau 28. La distribution des mouvements de soutien (situation 6).....	187
Tableau 29. La distribution des actes noyaux (situation 8).....	190
Tableau 30. La distribution des atténuateurs (situation 8).....	192
Tableau 31. La distribution des mouvements de soutien (situation 8).....	194
Tableau 32. La distribution des actes noyaux (situation 10).....	196
Tableau 33. La distribution des atténuateurs (situation 10).....	197
Tableau 34. La distribution des mouvements de soutien (situation 10).....	198
Tableau 35. La distribution des actes noyaux (situation 4).....	201
Tableau 36. La distribution des atténuateurs (situation 4).....	204
Tableau 37. La distribution des mouvements de soutien (situation 4).....	205
Tableau 38. La distribution des actes noyaux (situation 9).....	207
Tableau 39. La distribution des atténuateurs (situation 9).....	208
Tableau 40. La distribution des mouvements de soutien (situation 9).....	209
Tableau 41. La distribution des actes noyaux (situation 7).....	212
Tableau 42. La distribution des atténuateurs (situation 7).....	214
Tableau 43. La distribution des mouvements de soutien (situation 7).....	215
Tableau 44. La distribution des actes noyaux (situation 11).....	217
Tableau 45. La distribution des atténuateurs (situation 11).....	219
Tableau 46. La distribution des mouvements de soutien (situation 11).....	220
Tableau 47. Les moyennes du degré d'indirection des stratégies de demande.....	223
Tableau 48. La distribution des fréquences des atténuateurs utilisés dans les 12 situations de demande.....	223
Tableau 49. La distribution des fréquences des atténuateurs en fonction de leurs catégories.....	224
Tableau 50. La distribution des fréquences des mouvements de soutien utilisés dans les 12 situations de demande.....	224

Tableau 51. La distribution des fréquences des mouvements de soutien en fonction de leurs catégories.....	225
Tableau 52. La distribution des moyennes du degré d'indirection des stratégies de demande	227
Tableau 53. La distribution des moyennes des fréquences des atténuateurs	229
Tableau 54. Les coefficients de corrélation de Pearson entre les variables contextuelles et les stratégies de politesse	230
Tableau 55. La distribution de l' <i>Opt out</i> dans les 12 situations de demande	232
Tableau 56. La distribution des stratégies de demande dans le DCT et le QCM	234
Tableau 57. La distribution des stratégies de demande dans le DCT et le QCM	236
Tableau 58. Les facteurs contextuels pris en compte pour formuler une demande en français	239
Tableau 59. La langue utilisée pour formuler une demande en français	243

Liste des figures

Figure 1. Les stratégies possibles pour accomplir les FTAs	51
Figure 2. L'estimation de l'intimité dans les 12 situations de demande.....	148
Figure 3. L'estimation du pouvoir social dans les 12 situations de demande.....	151
Figure 4. L'estimation de la gravité d'imposition de demande dans les 12 situations de demande	154
Figure 5. Les valeurs de l'intimité élaborées dans le DCT vs l'estimation de l'intimité des répondants	156
Figure 6. Les valeurs du pouvoir social élaborées dans le DCT vs l'estimation du pouvoir social des répondants.....	157
Figure 7. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 2)	180
Figure 8. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 8)	191
Figure 9. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 4)	203
Figure 10. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 9)	207
Figure 11. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 7).....	213
Figure 12. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 11).....	218
Figure 13. La distribution du degré d'indirection des stratégies de demande	228
Figure 14. La distribution des fréquences des atténuateurs	229
Figure 15. La distribution de l' <i>Opt out</i>	233

Liste des abréviations

AC : Apprenants Coréens

CA : Contrastive Analysis

CCSARP : Cross-Cultural Speech Act Realization Project

DCT : Discourse Completion Test

EA : Error Analysis

ET : Écart-Type

L1 : Première langue

L2 : Langue seconde ou autres langues que la première langue

M : Moyenne

NC : Locuteurs Natifs Coréens

NF : Locuteurs Natifs Francophones

QCM : Questionnaire à Choix Multiples

À mes parents

Remerciements

Cette thèse n'aurait jamais vu le jour sans l'aide de beaucoup de personnes, qui ont ainsi contribué à l'élaboration de ce travail.

Mes premiers remerciements s'adressent en tout particulièrement à Mme Ahlem Ammar, ma directrice de recherche. Tout au long de ce long parcours de la réalisation de cette thèse, elle m'a guidé non seulement avec ses connaissances mais aussi avec son cœur et son amour. Son dévouement, sa rigueur et ses remarques pertinentes ont grandement contribué à la qualité de cette thèse et son soutien et son encouragement m'ont permis de mener à terme ce travail de recherche.

J'aimerais également exprimer ma profonde gratitude aux membres du jury qui m'ont donné des conseils constructifs tant au niveau du contenu de la thèse que sur le plan linguistique. Je tiens à remercier Mme Françoise Armand, qui m'a montré comment construire une problématique ainsi que des questions de recherche et qui m'a toujours accompagnée au cours de la réalisation de ce travail. Elle a eu la gentillesse de corriger toutes les erreurs de ma thèse et ses encouragements m'ont permis de ne pas lâcher ce projet. Mes remerciements vont également à Mme Mela Sarkar, l'examinatrice externe de ma thèse, ainsi qu'à Mme Isabelle Montésinos-Gelet, une des membres du jury. Elles ont pris soin de lire ma thèse et leurs conseils et remarques ont fortement contribué à améliorer ce travail. Je tiens aussi à exprimer ma reconnaissance envers Mme Marie-Claude Boivin. Ses remarques pertinentes et ses conseils judicieux ont contribué à améliorer le cadre conceptuel de cette thèse.

Beaucoup de gens ont apporté leur aide à l'élaboration de cette thèse, d'une façon ou d'une autre, et ma recherche leur doit énormément. J'exprime mes remerciements à tous les participants de ma recherche qui ont accepté de répondre à mes questionnaires avec gentillesse. Sans leur aide, la réalisation de cette thèse n'aurait jamais été possible. Merci également à Anne-Marie de m'avoir offert son aide sans aucune hésitation chaque fois que j'en avais besoin. Son aide à traduire les questionnaires et à collecter des données a été fort

appréciée. Merci à Didier, Emmanuel et Jenny de m'avoir aidée pour la correction. Merci à tous mes amis d'être toujours à mes côtés et de m'avoir encouragée et soutenue tout au long de ce long parcours de la rédaction.

En dernier lieu, j'aimerais exprimer mes profonds remerciements à mes parents pour leur soutien et leur amour inconditionnels envers moi, leur confiance en moi et leur présence rassurante.

CHAPITRE I. INTRODUCTION

Comme toute forme de communication, l'aspect relationnel, notamment la politesse, joue un rôle important dans la réussite de la communication entre les individus de différentes langues et cultures. Cependant, l'intention d'exprimer la politesse chez les locuteurs non natifs d'une langue peut être mal interprétée par les locuteurs natifs de cette langue, cela peut même engendrer des malentendus lors d'une communication interculturelle. En particulier, quand il s'agit d'apprenants de langue seconde qui possèdent une culture et une langue très différentes de celles de la langue cible, comme c'est le cas des coréens apprenant le français au Canada, leur intention de faire preuve de politesse lors des interactions avec des locuteurs natifs risque d'être vouée à l'échec s'ils se réfèrent à leur L1 et leur culture d'origine pour l'exprimer dans la langue seconde. Comme nous révèlent plusieurs études (Blum-Kulka, 1982; Thomas, 1983; Eisenstein & Bodman, 1986), même les apprenants de niveau avancé peuvent avoir de la difficulté à utiliser la langue cible de façon polie, car pour ce faire, non seulement la compétence linguistique, mais aussi la compétence pragmatique sont requises.

Pour mettre en lumière les connaissances pragmatiques des apprenants coréens relatives aux stratégies linguistiques de la politesse et l'impact de la L1 et de la culture d'origine des apprenants sur leur choix des stratégies de politesse, cette recherche se propose ainsi d'étudier les stratégies de politesse employées par les 30 étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde à Montréal, au Québec, lors des situations de demande. Ces étudiants coréens apprennent le français dans une école ou une institution, soit au Canada soit en Corée, et ils possèdent un niveau de français jugé intermédiaire ou intermédiaire-avancé. Dans le cadre de notre travail, nous avons choisi d'étudier l'acte de demande, considérant qu'il sollicite l'interlocuteur et exige l'utilisation de stratégies de politesse.

Ce travail est composé de cinq chapitres : l'introduction, le cadre théorique, la méthodologie, les résultats de recherche et l'interprétation des résultats obtenus.

Dans le premier chapitre, nous situerons notre problématique de recherche dans le cadre de la didactique des langues secondes, plus particulièrement de la pragmatique de l'interlangue, et exposerons nos questions de recherche qui en découlent.

Dans le deuxième chapitre, pour aborder notre sujet de recherche, nous présenterons notre cadre théorique. Dans un premier temps, dans la section 2.1, nous exposerons les théories des actes de langage développées par Austin (1962) et Searle (1975). Nous nous intéresserons plus particulièrement aux actes de langage indirects, qui sont beaucoup étudiés en lien avec la politesse, ainsi qu'à l'acte de demande qui est au cœur de notre recherche. Par la suite, dans la section 2.2, nous explorerons le domaine de la pragmatique, dont la pragmatique de l'interlangue, domaine d'étude qui encadre ce travail. Nous traiterons également de la question de la compétence pragmatique de même que du transfert pragmatique. La section 2.3 sera consacrée aux théories de la politesse. Nous présenterons plus particulièrement les travaux de Lakoff (1973), Leech (1983) et Brown et Levinson (1978, 1987), qui sont des théories de la politesse incontournables. Dans la quatrième partie, nous aborderons en premier lieu quelques notions liées à la politesse utilisées dans la langue française et la langue coréenne afin de mieux comprendre les distinctions entre ces deux langues. Ensuite, nous nous pencherons sur les stratégies linguistiques de politesse en lien avec les différents styles de communication utilisés selon les cultures. Dans la dernière partie de ce chapitre, nous présenterons des études empiriques portant sur l'acte de demande, le transfert pragmatique chez les apprenants coréens ainsi que les méthodes de collecte de données utilisées dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue.

Le troisième chapitre sera consacré à notre méthodologie de recherche. Nous y présenterons les outils utilisés dans la présente étude ainsi que les méthodes que nous avons adoptées pour l'analyse des données.

Puis, dans le quatrième chapitre, nous exposerons les résultats de notre recherche. Les résultats d'analyse des données seront présentés de façon descriptive, suivis des résultats d'analyse statistique.

Finalement, nous exposerons dans le dernier chapitre nos interprétations des résultats de recherche afin de fournir des explications plus adéquates et approfondies. Nous proposerons également quelques suggestions concernant l'enseignement et l'apprentissage des aspects de la politesse dans la classe de langues secondes.

En guise de conclusion, nous présenterons un bref résumé de notre recherche.

1.1. La problématique

La politesse est un élément essentiel dans tous les échanges humains. En même temps, comme c'est un élément culturel, les règles, les significations et les perceptions qui l'influencent varient selon les différentes langues et cultures.

Depuis les années 1970 et 1980, plusieurs chercheurs (Grice 1975; Lakoff 1973, 1977; Leech 1983; Brown & Levinson, 1978, 1987) se sont penchés sur l'étude de la politesse dans le but d'en élaborer un modèle général et universel. Cependant, beaucoup de recherches, en particulier celles menées dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue, nous ont permis de constater qu'il existe des variétés culturelles de la politesse (Wolfson, 1981; Wierzbicka, 1985; House, 1989; Blum-Kulka & House, 1989) et que ces variétés culturelles pourraient être une source de difficultés chez les apprenants de langues secondes. Ce n'est qu'à la fin des années 1980 que l'enseignement de la politesse attire l'attention dans la didactique des langues secondes. Avec l'introduction de la notion de compétence de communication dans la didactique des langues dans les années 1970 et 1980, les didacticiens et les enseignants des langues commencent à reconnaître l'importance des aspects socioculturels dans l'enseignement des langues secondes. Cependant, l'enseignement des aspects de la politesse n'était pas la priorité dans l'élaboration de programmes ou de manuels de langues.

La popularité de la notion de compétence de communication dans la didactique des langues amena les didacticiens des langues à se référer à différents domaines de recherche, et surtout à la pragmatique et à la sociolinguistique. Plus particulièrement, la prise de conscience du fait que l'apprentissage de la langue doit se faire au-delà de la capacité à produire et à comprendre des phrases grammaticalement correctes a suscité chez les didacticiens des langues un grand intérêt pour les fonctions de la langue. C'est ainsi que la notion des actes de langage est devenue une notion cruciale dans la didactique des langues.

Les actes de langage, qui est une traduction de l'anglais *speech acts*, a été présenté par J. L. Austin en 1962 dans son livre intitulé « Quand dire, c'est faire » (*How to do things with*

words). Selon Austin (1962), tous les énoncés disent non seulement quelque chose, mais aussi font quelque chose, c'est-à-dire qu'ils accomplissent une action, comme demander quelque chose, faire un compliment, s'excuser, refuser, etc.

La théorie des actes de langage a attiré l'attention des didacticiens des langues parce qu'elle permettait d'expliquer l'usage ou la fonction de la langue, et facilitait ainsi son enseignement. Cependant, l'accomplissement des actes de langage n'est pas toujours une tâche aisée chez les apprenants de langues secondes, car les façons de faire un compliment, de refuser ou bien de formuler une demande sont régies par les conventions sociales et par conséquent la réalisation effective de ces actes de langage requiert non seulement des compétences linguistiques, mais aussi des compétences sociopragmatiques. Pour cette raison, même les apprenants de langues secondes de niveau avancé échouent souvent à les accomplir de façon efficace et socialement appropriée dans la langue cible (Thomas, 1983; Blum-Kulka, 1983; Kasper, 1984; Olshtain & Blum-Kulka, 1985b).

Les différences entre les actes de langage selon les langues et les cultures font souvent l'objet d'études dans la pragmatique interculturelle ou de l'interlangue. En particulier, les recherches qui ont été menées dans le cadre du « *Cross-Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP)* » (Blum-Kulka, House & Kasper, 1989) ont examiné les cas particuliers de la demande et des excuses sur le plan de la variation interculturelle (les similarités et les différences dans les modes d'accomplissement des actes de langage selon les différentes langues), la variation sociopragmatique (l'effet des variables sociales sur les modes d'accomplissement des actes de langage) et la variation de l'interlangue (les similarités et les différences dans les modes d'accomplissement des actes de langage entre les locuteurs natifs et les locuteurs non-natifs) (Blum-Kulka et al. 1989, p. 12-13). Ce projet a donné lieu à d'autres études comparatives sur la variation des actes de langage selon les différentes langues et cultures (Bergman & Kasper, 1993; Trosborg, 1995; Hondo & Goodman, 2001).

Parmi les actes de langage, la demande est un objet d'étude sur lequel se penchent un grand nombre de chercheurs (Blum-Kulka & Olshtain, 1984; Weizman, 1989; Blum-Kulka & House, 1989; Trosborg, 1995) parce qu'elle est considérée comme étant un bon indicateur

de la façon dont les gens de différentes cultures s'expriment et interagissent (Blum-Kulka, 1991; Sifianou, 1992). En particulier, la demande peut, à elle seule, se faire le reflet de la politesse d'une langue parce qu'elle est un acte menaçant pour la face (FTA : *Face Threatening Act*) qui exige des stratégies de politesse pour diminuer l'imposition de la demande. Selon Goffman (1967), la face apparaît comme étant « la valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action » (p. 5). Les stratégies de politesse sont des stratégies verbales que le locuteur utilise pour diminuer l'imposition d'une demande ou sauver la face du locuteur ou de l'interlocuteur (Brown & Levinson, 1987).

En ce qui concerne les stratégies de demande, les auteurs du CCSARP les définissent comme étant « le choix obligatoire du degré d'indirection par laquelle la demande est effectuée » (Blum-Kulka et al., 1989, p. 278). L'indirection est définie comme étant le degré de transparence illocutoire des énoncés¹. Par conséquent, plus une stratégie de demande est directe, plus l'interlocuteur peut inférer facilement l'intention du locuteur (Blum-Kulka & House, 1989).

Leech (1983) affirme que l'utilisation du caractère indirect des énoncés est un moyen permettant d'exprimer la politesse, dans la mesure où les énoncés indirects donnent plus d'options à l'interlocuteur. Par exemple, la demande de fermer la porte peut prendre plusieurs formes comme « Ferme la porte ! », « J'aimerais bien que tu fermes la porte », « Tu veux fermer la porte ? », « Peux-tu fermer la porte ? », « Tu voudrais fermer la porte ? », « Tu pourrais fermer la porte ? », « La porte est ouverte ! », « Il y a des courants d'air », etc. (Kerbrat-Orecchioni, 2005). Cependant, tous ces énoncés ne produisent pas les mêmes effets parce qu'ils peuvent représenter différents degrés de politesse, exprimés par

¹ Si l'acte locutoire est relative à la production d'une suite de sons en tant qu'elle est pourvue d'une signification, l'acte illocutoire désigne ce qui s'accomplit par l'usage même de la parole. Par exemple, l'énoncé « Tu viens ? » peut être compris au sens littéral sur le plan de l'acte locutoire, mais sur le plan de l'acte illocutoire, il peut être compris comme une proposition de venir à la fête. Par conséquent le degré de transparence illocutoire des énoncés renvoient au degré de transparence de force illocutoire.

les différents degrés d'indirection des énoncés. Pour cette raison, l'indirection des énoncés a été étudiée en lien avec la politesse (Leech, 1983; Brown & Levinson, 1978, 1987).

Brown et Levinson (1978, 1987), qui ont élaboré un modèle de la politesse, proposent un schéma représentant les stratégies de demande selon leur degré de politesse. D'après leur schéma, plus un acte menace la face d'un locuteur ou d'un interlocuteur, plus le locuteur est censé choisir un énoncé plus indirect. Dans les exemples précédents, « Ferme la porte! », qui est un énoncé impératif, est considéré comme étant une stratégie de demande directe, et en conséquence moins polie que « Tu pourrais fermer la porte? » qui représente une stratégie de demande indirecte.

En plus de l'utilisation de l'indirection des énoncés, les atténuateurs (*downgraders*) permettent aux locuteurs d'atténuer la force d'imposition de la demande au moyen des choix syntaxiques : « *Ça te dérangerait de ranger la vaisselle ?* », des choix de mode verbal : « *Voudrais-tu ranger la vaisselle ?* » ou encore des choix lexicaux : « *Range la vaisselle, s'il te plaît !* ». Le recours à des justifications ou des excuses pour exprimer sa demande (mouvements de soutien) peut contribuer également à réduire la gravité d'imposition de la demande, en laissant savoir à l'interlocuteur l'intention ou la motivation du locuteur : « *Je n'étais pas au cours hier, est-ce que tu pourrais me passer tes notes ?* », « *Je dois nettoyer le salon, est-ce que tu voudrais bien ranger la vaisselle ?* ».

Étant donné que la demande est un acte qui impose quelque chose à la personne sollicitée, pour faire une demande, il est crucial de choisir une stratégie qui est adéquate dans la situation donnée. Quand il s'agit du choix des stratégies de politesse, plusieurs facteurs peuvent influencer le choix. Selon Brown et Levinson (1987), la distance sociale entre le locuteur et l'interlocuteur, le pouvoir relatif entre l'interlocuteur et le locuteur, et le degré de la gravité d'imposition d'un acte sont les facteurs qui influencent le choix des stratégies de politesse. D'abord, la distance sociale (aussi appelée comme intimité entre les interlocuteurs) se base sur le degré de connaissance ou la fréquence de l'interaction entre les interlocuteurs. Le pouvoir social est une mesure de dominance que l'interlocuteur possède sur le locuteur. Il est en lien avec le statut social ou le rang social dans une relation

interpersonnelle, surtout dans une relation asymétrique où il y a une différence de pouvoir social entre les interlocuteurs. La gravité d'imposition d'un acte renvoie au degré selon lequel les impositions sont considérées comme un dérangement dans la liberté d'action de l'interlocuteur. Cette gravité est définie en fonction des cultures et des situations (Brown & Levinson, 1987).

Le choix des stratégies de politesse ainsi que les facteurs qui influencent ce choix ont fait l'objet de nombreuses études dans les domaines de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue (Faerch & Kasper, 1989; Suh, 1999a; Hassal, 2001; Koo, 2001).

Faerch et Kasper (1989) ont mené une étude comparative portant sur les stratégies de demande entre deux groupes d'élèves danois apprenant respectivement l'anglais et l'allemand et trois groupes de locuteurs natifs, soit les locuteurs natifs danois, anglais et allemands. D'après les résultats de leur étude, il s'avère que les élèves danois apprenant l'allemand montrent une tendance à utiliser la négation plus fréquemment que les locuteurs natifs allemands dans une proposition principale : « Kan jeg ikke få dine noter ? » (Can I *not* have your notes ?). L'emploi fréquent de la négation observé chez les élèves danois s'est avéré un transfert de leur langue maternelle, car dans la langue danoise, l'emploi de la négation a pour fonction de former une phrase interrogative lorsqu'elle est utilisée indépendamment de la proposition, alors que l'utilisation de cette combinaison (la négation + l'interrogatif) dans la langue allemande est plus limitée et exprime l'intention d'une demande ainsi que d'une plainte du locuteur, en présupposant une réponse négative vis-à-vis de sa demande. Les auteurs remarquent également la surutilisation du marqueur de politesse comme '*please*' chez les apprenants de langues seconde et ils indiquent que ceci est une preuve du recours à la stratégie dite du « joue-le safe » (*playing-it-safe*), une stratégie utilisée typiquement par les locuteurs non-natifs afin de minimiser les risques de commettre des erreurs en se limitant à des tournures de phrases très fréquentes.

Hassall (2001), qui a examiné les stratégies de demande utilisées par les étudiants australiens apprenant l'indonésien, a remarqué que les apprenants ont moins exploité les atténuateurs que les locuteurs natifs indonésiens. Par contre, il s'est avéré que les

apprenants ont utilisé des excuses, des explications ou des justifications un peu plus fréquemment que les locuteurs natifs indonésiens.

Suh (1999a) a mené une étude portant sur les stratégies de politesse utilisées par des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde et des locuteurs natifs anglophones lors des situations de demande. Selon les résultats de son étude, les étudiants coréens avaient tendance à utiliser plus de mouvements de soutien (*supportive moves*) et moins d'atténuateurs (*downgraders*) que les locuteurs natifs du coréen et de l'anglais. De plus, les apprenants coréens ont montré une tendance à utiliser des stratégies moins polies, surtout dans des relations intimes, que les locuteurs natifs anglophones.

Koo (2001) a mené une étude portant sur la demande et les excuses faites par des locuteurs natifs coréens et des étudiants apprenant le coréen. La chercheuse a découvert que les locuteurs natifs coréens ont utilisé des atténuateurs variés, non seulement en fonction de la gravité des erreurs et des offenses à corriger, mais aussi en fonction de l'écart d'âge et de la relation de pouvoir avec l'interlocuteur, alors que les étudiants apprenant le coréen ont systématiquement utilisé les mêmes atténuateurs pour toutes les situations rencontrées.

Ces études nous font constater que les apprenants de langues secondes utilisent souvent des stratégies de politesse différentes de celles utilisées par les locuteurs natifs. Cependant, si les apprenants de langues secondes de niveau avancé échouent dans l'utilisation de stratégies de politesse appropriées à une situation donnée, ceci peut entraîner non seulement un conflit dans une relation interpersonnelle, mais aussi mener à un échec dans la communication.

Un des facteurs qui entraîne l'échec de la communication chez les apprenants de langues secondes est le transfert pragmatique. Le transfert pragmatique désigne l'usage des règles de parole en cours dans la communauté de la langue première (L1) lorsqu'on parle et écrit dans une langue seconde (Wolfson, 1989, p. 141). Le transfert pragmatique peut se produire au niveau linguistique, en transférant des mots, des règles syntaxiques de la L1 à la L2, et au niveau socioculturel, en transférant des normes et des conventions sociales

utilisées dans la culture d'origine des apprenants lorsqu'ils utilisent la L2. Le premier transfert est appelé le transfert pragmalinguistique et le deuxième transfert, le transfert sociopragmatique.

Quand il s'agit d'apprenants dont la première langue et la culture d'origine sont très différentes de la langue cible et de la culture de cette langue, le transfert pragmatique peut amener ces apprenants à échouer dans la transmission de leur intention de communication et finalement à échouer dans une situation d'interaction avec des locuteurs natifs de la langue cible. Dans le cas des étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde à Montréal, au Canada, étant donné qu'il existe des différences au niveau linguistique et culturel entre la société coréenne et la société canadienne francophone, si les apprenants coréens se réfèrent à leur L1 et leur culture d'origine afin d'exprimer la politesse en français lors d'interaction avec des locuteurs natifs francophones, cela risque de donner lieu à des malentendus. De plus, bien que la présente recherche se penche particulièrement sur l'influence du coréen et de la culture coréenne sur l'utilisation du français des apprenants coréens, étant donné que ces étudiants apprennent le français dans une ville où l'anglais coexiste avec le français et que ces derniers sont souvent trilingues (anglais, français et coréen), leur emploi du français peut constituer un objet d'étude bien intéressant sur le plan des études portant sur le transfert entre les langues.

Le style différent de communication remarqué chez des locuteurs non natifs peut se comprendre tout simplement comme une différence ou une marque d'identité culturelles plutôt que comme un manque de compétence pragmatique (Kasper & Blum-Kulka, 1993, p.11). Cependant, quand il s'agit d'apprenants de niveau avancé, l'asymétrie entre la compétence linguistique et la compétence pragmatique, c'est-à-dire que le décalage entre les connaissances linguistiques et la capacité à les utiliser de façon appropriée dans une situation particulière, peut amener les apprenants à être mal perçus par les locuteurs natifs, qui pourraient attribuer cette asymétrie à leur personnalité ou à leur comportement social. Surtout, le manque de respect des règles de politesse dans les échanges communicatifs peut être une source de conflits dans les relations interpersonnelles.

Afin de comprendre les différences entre les stratégies de politesse utilisées par les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones, la présente recherche se propose de décrire et d'examiner les stratégies de politesse utilisées par des apprenants coréens qui apprennent le français comme langue seconde lors de situations de demande en français. Elle a aussi pour objectif d'identifier les différences dans les choix de stratégies de politesse entre les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones, et de mettre en évidence le rôle de la L1 et de la culture d'origine des apprenants lors du choix des stratégies de politesse. L'influence de la L1 et de la culture d'origine des apprenants coréens observée dans leur usage du français comme langue seconde sera interprétée comme étant le transfert pragmatolinguistique, si cette influence est en lien avec un problème linguistique, et le transfert sociopragmatique, s'il s'agit d'un transfert qui se produit sur le plan de la perception sociale dans la réalisation des actes linguistiques. Si ces deux aspects du transfert pragmatique seront pris en considération dans la présente recherche, étant donné qu'elle porte plus particulièrement sur les stratégies de politesse linguistiques utilisées par les apprenants coréens lors des situations de demande, parmi ces deux aspects du transfert, le transfert pragmatolinguistique sera mis en valeur dans les étapes de l'analyse des résultats. Pourtant, le transfert sociopragmatique observé dans la perception des situations de demande chez les apprenants coréens nous servira à interpréter le choix des stratégies fait par les apprenants coréens lors des situations de demande. Comme Kasper (1997) le remarque, pour développer la compétence pragmatique, il est nécessaire de savoir non seulement comment les locuteurs natifs communiquent et réagissent dans des situations variées, mais aussi comment les apprenants utilisent leur compétence linguistique lors des interactions avec des locuteurs natifs, quels aspects de la compétence pragmatique sont difficiles à acquérir et quels rôles la L1 et la culture d'origine des apprenants jouent dans leur production en L2. Pour ce faire, la présente recherche se propose de décrire les différences dans les choix de stratégies de politesse entre les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones et de repérer le transfert pragmatique de la L1 et de la culture

d'origine des apprenants coréens lors de situations de demande. Cette étude tente de répondre aux questions de recherche présentées dans la section suivante.

1.2. Les questions de recherche

Les questions de recherche se posent ainsi :

1. Quelles différences peut-on repérer sur le plan de l'estimation des variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social, et la gravité d'imposition de la demande selon les situations de demande entre les locuteurs natifs coréens, les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et les locuteurs natifs francophones ?
2. Quelles différences peut-on repérer sur le plan des stratégies de politesse utilisées en situations de demande entre les locuteurs natifs coréens, les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et les locuteurs natifs francophones ?
3. Existe-t-il un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse ?
4. Est-ce qu'on observe un transfert pragmatique de la L1 et de la culture d'origine des apprenants lors de l'estimation des variables contextuelles et du choix des stratégies de politesse en situations de demande ?

1.3. La pertinence de la recherche

Un des objectifs cruciaux dans l'apprentissage d'une langue seconde est de communiquer avec des locuteurs natifs de la langue cible de façon appropriée, en transmettant l'intention de communication sans ambiguïté. Pour atteindre ce but, il faut non seulement maîtriser la compétence linguistique, mais aussi, et surtout, la compétence pragmatique.

La compétence pragmatique prend une place très importante dans l'ensemble des compétences constituant la compétence de communication. Cependant, c'est aussi un domaine relativement peu étudié jusqu'à présent. Par conséquent, la connaissance pragmatique des apprenants de langues secondes reste souvent inconnue aux enseignants des langues secondes et les aspects pragmatiques des langues n'est pas intégrée suffisamment dans les méthodes des langues ou les programmes scolaires. Pour développer la compétence pragmatique chez les apprenants de langue seconde, préalablement, il est nécessaire d'identifier la connaissance pragmatique des apprenants et les difficultés qu'ils éprouvent lors des interactions avec les locuteurs natifs de la langue cible.

La présente recherche vise à mettre en lumière les stratégies de politesse utilisées par les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde lors de situations de demande. Elle permettra de mettre en lumière la connaissance pragmatique de ces apprenants coréens par rapport aux stratégies de politesse lors des interactions avec des locuteurs natifs francophones et l'impact de la L1 et de la culture d'origine de ces apprenants sur leur apprentissage des aspects pragmatiques du français langue seconde. La présente recherche contribuera à l'avancement des études menées dans le cadre de la pragmatique de l'interlangue et de la didactique du français langue seconde dans la mesure où jusqu'à présent peu d'études empiriques ont été menées auprès d'étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde dans le but d'examiner leur compétence pragmatique en langue seconde, et plus spécifiquement leur emploi des stratégies de politesse en français langue seconde. Cette étude permettra également d'apporter une

meilleure compréhension des différences culturelles existant entre la culture francophone canadienne et la culture coréenne, principalement en matière de politesse.

CHAPITRE II. LE CADRE THÉORIQUE

Dans le présent chapitre, nous présenterons les concepts et les théories qui constituent le fondement de notre recherche. Dans un premier temps, nous aborderons la théorie des actes de langage, développée par Austin (1962) et Searle (1975). Nous traiterons plus particulièrement des actes de langage indirects en lien avec la politesse. L'acte de demande qui est un élément central de notre étude sera expliqué. En second lieu, nous exposerons la pragmatique ainsi que la pragmatique de l'interlangue, qui constituent les domaines d'études encadrant notre recherche. Nous aborderons également quelques concepts fondamentaux de la recherche comme l'interlangue, la compétence pragmatique et le transfert pragmatique. La troisième partie sera consacrée à l'exposition des théories de la politesse. Puis, nous examinerons dans la quatrième partie les différents styles de communication de même que les dimensions culturelles, afin d'expliquer les diverses stratégies de politesse utilisées dans les différentes cultures. En dernier lieu, nous présenterons des études empiriques menées dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue.

2.1. Les actes de langage et la politesse

Les actes de langage, qui se basent sur l'idée « Dire, c'est faire », constituent une notion centrale de la pragmatique. Les actes de langage prennent de l'importance dans la présente recherche qui se penche sur les stratégies de politesse dans la mesure où la façon dont les gens réalisent les actes de langage est en lien très étroit avec la politesse qu'ils désirent exprimer. Dans les sections qui vont suivre, nous présentons d'abord la notion ainsi que la classification des actes de langage proposées par Austin (1962) et Searle (1975). Puis, les actes de langage indirects seront examinés en lien avec la notion de politesse. En dernier

lieu, nous présentons l'acte langagier privilégié par la présente recherche, l'acte de la demande, dans le cadre des interactions langagières.

2.1.1. Les actes de langage

Depuis l'introduction de la notion des actes de langage par Austin en 1962, l'étude de ces derniers a suscité beaucoup d'intérêt dans plusieurs domaines de recherche, notamment en linguistique et en philosophie.

Dans son développement de la théorie des actes de langage, Austin (1962) a commencé par constater qu'un grand nombre d'énoncés (*utterances* en anglais) qui ressemblent à des affirmations ne sont pas du tout destinés à rapporter ou à communiquer une information, mais serviraient plutôt à accomplir une action. Par exemple, énoncer une phrase comme « Je baptise ce bateau le Queen Elizabeth » ou « Je vous parie six pence qu'il pleuvra demain » n'a pas pour fonction de décrire ou d'affirmer, mais revient à faire quelque chose (p. 41). Austin a nommé ce type d'énoncés, qui ne sont ni vrais ni faux - ce qui est une caractéristique des affirmations - mais qui visent à faire quelque chose, les performatifs. Puis, il les a opposés aux énoncés constatifs, des énoncés comme « Je fume », « Je suis en train d'écrire une lettre », « Je suis à Paris », qui ne sont que des propositions vraies ou fausses, et n'entraînent pas d'action (p. 169, *Note 3*). Cependant, ce point de vue a été révisé par la suite par Austin lui-même parce qu'il a reconnu que tous les usages de langue peuvent en fin de compte être considérés comme étant performatifs. Par exemple, on peut imaginer que les énoncés qui ont été considérés comme constatifs tel que « Je fume », « Je suis en train d'écrire une lettre », « Je suis à Paris », pourraient aussi « faire » quelque chose, soit donner une information, mettre l'accent sur quelque chose, exprimer une surprise, etc.

Un autre point crucial dans son travail est la distinction entre trois aspects de l'acte consistant à faire quelque chose par la parole, qu'il a nommé l'acte de locution, l'acte d'illocution et l'acte de perlocution. D'abord, l'acte de locution consiste à produire des sons appartenant à un vocabulaire et à une grammaire, et auxquels est rattachée une signification. Ensuite, l'acte d'illocution désigne l'acte produit en disant quelque chose. Il s'agit donc d'un acte qui émet des locutions avec une force, comme par exemple, la force d'une question, d'un avertissement ou d'une promesse, etc. Enfin, l'acte de perlocution consiste à produire des effets sur les auditeurs ou sur soi par le fait de dire quelque chose (Austin, 1962). Par exemple, quand un locuteur dit « Tu viens ? », sur le plan de l'acte de locution, il faut entendre le sens littéral de la phrase, en se référant au « Tu », le pronom personnel de la deuxième personne singulier et à « viens », le verbe 'venir' conjugué à la deuxième personne du singulier du présent de l'indicatif. Par la suite, sur le plan de l'acte d'illocution, cet énoncé peut être compris par l'interlocuteur comme étant une proposition de venir à la fête. Enfin, si la personne à qui l'on s'adresse vient réellement à la fête, on obtient, au moyen de la parole, les effets d'un acte d'illocution, qui est nommé acte de perlocution. Parmi ces trois actes, Austin a surtout mis l'accent sur l'acte d'illocution, car ce dernier est considéré comme étant l'acte (ou le « faire ») essentiel de la parole.

Austin (1962) a également classé cinq types d'énoncés en fonction de leur valeur illocutoire. Le Tableau 1 montre la classification des types d'énoncés d'Austin :

Tableau 1. La classification des types d'énoncés d'Austin (1962)

Types d'énoncés	Définitions	Exemples des verbes
1) Verdictifs	Ils consistent à faire état de ce qui a été prononcé au sujet d'une valeur ou d'un fait.	<i>acquitter, condamner, calculer, estimer, évaluer, décrire, caractériser, coter, etc.</i>
2) Exercitifs	Ils consistent à préconiser ce qui devrait être plutôt qu'à apprécier une situation.	<i>voter pour, commander, ordonner, solliciter, exhorter, conseiller, avertir, supplier, etc.</i>
3) Promissifs	Ils consistent à obliger celui qui parle à adopter une certaine conduite.	<i>promettre, faire un vœu, contracter, consentir, parier, etc.</i>
4) Comportatifs	Ils consistent à adopter une attitude ou à réagir à la conduite ou au sort d'autrui.	<i>s'excuser, remercier, complimenter, présenter ses condoléances, approuver, bénir, porter un toast, etc.</i>
5) Expositifs	Ils consistent à manifester avec clarté ses raisons, ses arguments, etc.	<i>affirmer, nier, insister, illustrer, répondre, etc.</i>

Cependant, Searle (1975) a critiqué cette classification en avançant qu'il y a une confusion persistante entre les actes d'illocution et les verbes d'illocution, trop de chevauchements entre les catégories, trop d'hétérogénéité dans la catégorie, dans la mesure où les exemples des verbes dans la catégorie ne satisfont pas à la définition donnée pour cette dernière. Surtout, Searle insiste sur le fait qu'il n'y a pas de principe cohérent par rapport à la classification. Austin lui-même admettait (1962) les limites dans sa classification, en indiquant que les deux derniers types, soit les comportatifs et les expositifs, ne sont pas

clairs et que ces classements ne sont pas définitifs. Searle a donc proposé une classification alternative des actes d'illocution que nous présentons dans le tableau suivant :

Tableau 2. La classification des types d'énoncés de Searle (1975)

Types d'énoncés	Définitions	Exemples des verbes
1) Assertifs	Ils consistent à engager le locuteur à dire l'existence d'un état des choses, sur la véracité d'une proposition. Cette classe comprend la plupart des expositifs et beaucoup de verdictifs de la classification d'Austin.	<i>déclarer, prédire, prétendre, expliquer, etc.</i>
2) Directifs	Ils consistent en la tentative, de la part du locuteur, de faire faire quelque chose à son interlocuteur.	<i>commander, demander, permettre, conseiller, etc.</i>
3) Commissifs	Ils consistent à engager le locuteur sur le déroulement futur de l'action	<i>promettre, jurer, etc.</i>
4) Expressifs	Ils consistent à exprimer l'état psychologique du locuteur	<i>remercier, féliciter, complimenter, s'excuser, déplorer, etc.</i>
5) Déclaratifs	Ils reviennent à modifier un état institutionnel.	<i>démissionner, excommunier, etc.</i>

Cependant, cette classification n'est pas sans défauts. Leech (1983) indique que les déclaratifs ne peuvent être considérés comme étant des actes d'illocution dans la mesure où ce sont des actes conventionnels qui ont pour fonction de signaler l'accomplissement d'actes sociaux (mariage, inauguration du pont, baptême, etc.) plutôt que d'actes communicatifs. Leech remarque également que certains verbes (nommer, classer, identifier, etc.) n'appartiennent à aucune catégorie, car ce sont des verbes cognitifs, qui ne correspondent pas à des actes de langage.

Bien que la classification de Searle ne soit pas complète et comporte des limites, comme Leech (1983) le remarque, les verbes d'illocutions dans ses catégories définissent plus ou moins des groupes de verbes homogènes. De son côté, Austin (1962), avec sa catégorie des exercitifs - verbes consistant à exercer du pouvoir, des droits, ou des influences - classe des verbes comme *commander, ordonner, solliciter, supplier*, etc., mais il n'a pas mentionné la demande dans sa liste des exemples de cette catégorie (Searle, 1979; Kuo, 2010). Par contre, Searle classe effectivement les énoncés de la demande dans la catégorie des directifs, en les définissant comme étant « la tentative de la part du locuteur de faire faire quelque chose à son interlocuteur ». Pour ces raisons, dans la présente recherche, la classification de Searle (1975) nous semble plus pertinente pour définir la demande, qui est l'acte à l'étude dans cette recherche, dans la mesure où elle permet de caractériser la demande plus explicitement. Dans la présente recherche, la demande sera donc considérée comme un acte faisant partie des directifs dans la classification de Searle, et elle sera définie et caractérisée dans le cadre de la catégorie des directifs.

2.1.2. Les actes de langage indirects et la politesse

Pour demander de fermer la porte, on peut imaginer plusieurs façons de formuler les phrases : (1) « Ferme la porte ! », (2) « Veux-tu bien fermer la porte ? », (3) « Il y a des courants d'air... », etc. Si le premier énoncé (1) fait partie d'un acte de langage direct où

l'on accomplit un acte en prononçant un énoncé et en exprimant ce que ce dernier veut dire, les deux autres énoncés (2) et (3) appartiennent aux actes de langage indirects où l'on prononce un énoncé, en exprimant ce que ce dernier veut dire, mais tout en y ajoutant également un autre sens. Dans les cas des actes de langage indirects, le locuteur fait une demande, dans un sens littéraire, en interrogeant la volonté ou la capacité de l'interlocuteur : « Veux-tu fermer la porte ? », « Peux-tu fermer la porte ? » ou en l'informant d'un fait : « Il y a des courants d'air... ».

À la différence des actes de langage directs, les actes de langage indirects sont « formulés indirectement, sous le couvert d'un autre acte de langage » (Kerbrat-Orecchioni, 2005, p. 35). Autrement dit, dans le cas des actes de langages indirects, un acte d'illocution est accompli de façon indirecte par l'intermédiaire de l'accomplissement d'un autre acte d'illocution. Dans ce cas, la signification de la phrase peut être plus large ou différente de celle de la phrase d'origine (Searle, 1975b, p. 60). La situation suivante est un exemple des actes de langages indirects.

EX 1) A : Zut! J'ai laissé ma trousse à la maison.

B : Tiens, j'en ai un.

Dans l'exemple plus haut, le locuteur informe son interlocuteur tout simplement du fait qu'il n'a pas apporté sa trousse. L'énoncé prononcé par le locuteur ne comprend donc aucune demande. Alors, comment l'interlocuteur arrive-t-il à comprendre cet énoncé comme une demande pour emprunter un stylo ? Et comment le locuteur transmet-il sa demande en prononçant une phrase qui signifie littéralement un constat : celui d'avoir laissé sa trousse à la maison ? D'après Searle, dans le cas des actes de langages indirects, le locuteur fait appel aux informations mutuellement partagées, linguistiques et non-linguistiques, et à la capacité générale de l'interlocuteur de raisonner et d'inférer (1975b).

Il existe deux types d'actes de langage indirects : les actes de langage indirects conventionnels et les actes de langage indirects non conventionnels. L'énoncé « Zut ! J'ai laissé ma trousse à la maison » n'est pas une demande en soi parce que la formulation même ne contient aucune valeur de demande. Cependant, il peut être compris comme une demande dans un contexte particulier. Cet énoncé relève donc d'un acte indirect non conventionnel. Par contre, les énoncés comme « Peux-tu me passer le sel ? », « Tu pourrais fermer la porte ? », « Veux-tu fermer la fenêtre ? », « Tu voudrais bien répondre au téléphone ? » sont des actes de langage indirects qui sont conventionnellement utilisés pour formuler une demande, car la valeur de requête y est conventionnelle (Kerbrat-Orecchioni, 2005, p. 39). Si l'énoncé du locuteur dans l'exemple précédent est un acte de langage indirect non conventionnel, les énoncés comme « Peux-tu fermer la fenêtre ? », « Tu voudrais bien répondre au téléphone ? » sont des actes de langage indirects conventionnels. Les actes de langage indirects possèdent non seulement le sens littéral d'un énoncé, mais aussi le sens illocutoire. Un énoncé comme « Peux-tu me déposer à la station de métro ? » est, dans son sens littéral, une question qui permet de demander à l'interlocuteur s'il a la capacité à accomplir l'acte mentionné. Cependant, il est aussi une requête formulée pour que son interlocuteur le dépose à la station de métro. Dans le cas des actes de langage indirects conventionnels, Brown et Levinson (1987) indiquent qu'ils permettent de satisfaire les deux désirs opposés du locuteur : le désir de laisser une voie de sortie (*out*) à son interlocuteur, en communiquant de façon indirecte, et le désir de transmettre son intention ouvertement (p. 132). Les auteurs affirment que les actes de langage indirects conventionnels sont des énoncés exprimés ouvertement dans la mesure où il n'y a pas de doute sur ce qu'ils signifient.

Les actes de langage indirects ont été beaucoup étudiés en lien avec la politesse (Brown & Levinson, 1987; Blum-Kulka, 1987; Leech, 1983) parce que la motivation principale de son usage est la politesse. La théorie de Brown et Levinson (1987) propose un schéma qui montre la hiérarchie des stratégies permettant de faire un acte menaçant pour la face (FTA *Face Threatening Act*) en fonction du degré d'indirection des stratégies. Leech (1983)

affirme que les énoncés indirects sont plus polis que les énoncés directs, parce que les premiers donnent plus d'options, tout en diminuant la force d'imposition.

Cependant, Blum-Kulka (1987) affirme qu'il n'y a pas toujours un lien étroit entre le degré d'indirection et la politesse. Elle a mené une étude portant sur la perception de la politesse en lien avec l'indirection auprès de locuteurs natifs hébreux et anglophones, en les divisant en deux groupes distincts. Les situations de demande ont été présentées avec neuf énoncés représentant les différents degrés d'indirection, et en tout, cinq situations de demande ont été présentées. Dans le premier groupe, les locuteurs natifs hébreux et natifs anglophones ont été sollicités afin d'évaluer des énoncés présentant des formules de demande selon le degré d'indirection avec une échelle de neuf points. Par la suite, dans le deuxième groupe, les locuteurs natifs hébreux et anglophones ont chacun évalué les mêmes énoncés, mais cette fois selon le degré de politesse. D'après l'analyse des résultats, il s'avère que l'indirection des énoncés n'implique pas nécessairement la politesse. Dans le cas des allusions (*hints*), une stratégie de demande indirecte non conventionnelle et la stratégie de politesse la plus indirecte : « Tu as laissé la cuisine en désordre ! » (pour demander de nettoyer la cuisine), il s'avère qu'il existe un désaccord entre les locuteurs natifs hébreux et les locuteurs natifs anglophones par rapport à l'estimation respective du degré de politesse. Tandis que les natifs anglophones ont évalué les allusions comme étant une stratégie de politesse, mais cependant moins polie que les stratégies indirectes conventionnelles : « Peux-tu nettoyer la cuisine ? », les locuteurs natifs hébreux n'ont pas perçu les allusions comme étant une stratégie de politesse. Cependant, les répondants de tous les groupes ont estimé que les stratégies indirectes conventionnelles représentaient la stratégie de demande la plus polie. Blum-Kulka (1987) explique qu'étant donné que les allusions demandent plus d'efforts d'inférence de la part de l'interlocuteur, elles augmentent le degré d'imposition, en réduisant le niveau de la politesse. En définissant la politesse comme un équilibre interactionnel entre le besoin de clarté et celui d'évitement de la coercition, Blum-Kulka affirme que les stratégies indirectes conventionnelles permettent d'atteindre cet équilibre et que c'est la raison pour laquelle ces dernières sont perçues comme étant la stratégie la plus

polie. Blum-Kulka conclut donc que la politesse est associée aux stratégies indirectes conventionnelles, mais pas nécessairement à celles non conventionnelles, comme dans le cas des allusions.

Brown et Levinson (1987) prétendent que les actes de langage indirects sont universels et qu'ils ont été élaborés de façon similaire dans toutes les langues. Searle (1975b) affirme également que l'usage des actes de langage indirects est un phénomène naturel et universel. Cependant, Wierzbicka (1985) affirme que les normes culturelles reflétées dans les actes de langage diffèrent non seulement d'une langue à l'autre, mais aussi d'une variété régionale et sociale à l'autre. Elle indique également que la tentative de généraliser les résultats des études sur les actes de langage en cherchant l'universalité de ces derniers risque d'être considérée comme étant une forme d'ethnocentrisme dans la mesure où la plupart des études dans ce domaine ont été effectuées dans le cadre de l'anglais, en se basant particulièrement sur la culture anglo-saxonne. Sur ce point, Kerbrat-Orecchioni (2005) remarque ainsi :

Pour la plupart des actes de langage, il existe ainsi un certain nombre de formulations indirectes codées, et cela, de façon relativement arbitraire : rien ne justifie a priori que « Peux-tu fermer la porte ? » fonctionne conventionnellement comme une requête, mais non « Es-tu capable de fermer la porte ? » (*ibid.*, p. 40).

Dans la mesure où l'usage des actes de langage indirects est déterminé par les conventions d'une société, lorsque des apprenants de langues secondes se réfèrent à la L1 afin d'en trouver l'équivalence de la L2, ils risquent d'échouer à trouver une formule adéquate lors d'interactions avec des locuteurs natifs. Quand il s'agit de l'enseignement des aspects de la politesse, il est indispensable d'expliquer aux apprenants l'usage de différents énoncés indirects, selon les différents contextes, ainsi que les différents degrés de politesse véhiculés par des formulations variées. Dans la section qui va suivre, nous examinons de plus près l'acte de la demande, qui est l'acte en question dans cette étude.

2.1.3. La demande

La demande est l'attente d'un sollicitateur pour une action future, soit verbale ou non verbale, de la part de la personne sollicitée. Comme c'est un acte qui impose quelque chose à la personne sollicitée, si nous empruntons le terme de Brown et Levinson (1978, 1987), la demande est par définition un acte intrinsèquement menaçant pour la face (*Face Threatening Act* : désormais notée FTA). D'après Trosborg (1995), la caractéristique principale de l'acte de demande est le fait qu'elle est bénéfique au locuteur alors qu'elle est normalement couteuse à l'interlocuteur, et c'est ce qui le distingue des autres actes de langage (p. 188). Les auditeurs peuvent interpréter les demandes comme un dérangement dans leur liberté d'action ou même un exercice du pouvoir du locuteur; les locuteurs pourraient hésiter à faire une demande par crainte de déclarer le besoin de la perte de face de l'interlocuteur ou de risquer de faire perdre la face à ce dernier (Blum-Kulka, House & Kasper, 1989, p. 11).

Leech (1983) a classé les fonctions illocutoires selon les relations existant entre ces fonctions et le but social consistant à maintenir la courtoisie. D'après son classement, la demande appartient au type « compétitif » dans la mesure où le but illocutoire fait concurrence au but social. Il indique que dans le cas du type compétitif, la politesse négative, consistant à ne pas déranger le territoire de l'interlocuteur, est requise afin de réduire le conflit entre ce que le locuteur veut obtenir et ce qui est considéré comme de « bonnes manières » (p. 105).

En ce qui concerne l'acte de demande, il peut être divisé entre la « demande d'un dire » et la « demande d'un faire » (Labov & Fanshel, 1977; Kerbrat-Orecchioni, 2005). Dans la classification de Searle (1975), ces deux demandes (*to ask, to request*) sont classées dans la même catégorie, les directifs, qui consistent en la tentative, de la part du locuteur, de faire faire quelque chose à son interlocuteur (Searle, 1975). Cependant, Kerbrat-Orecchioni (2005), à partir du point de vue de Benveniste (1966) qui a distingué l'assertion, la question et l'ordre, affirme qu'il convient de distinguer la « question », qui est une « demande d'un

dire » et qui a pour objectif d'obtenir des informations : « Quelle heure est-il ? », de la « requête », qui est une « demande d'un faire » et qui a pour fonction de demander à son destinataire d'accomplir un acte à caractère non langagier : « Ferme la porte ! ». Elle indique que la « requête » peut être réalisée avec diverses formulations à cause de son caractère menaçant pour la face (FTA). Elle ajoute que les différentes formulations (directes ou indirectes, brutales ou adoucies) peuvent avoir des conséquences différentes dans la réaction de l'interlocuteur et la relation interpersonnelle (2005, p. 109).

Dans la présente recherche qui se penche sur les stratégies de demande, nous nous intéresserons à la « requête » plutôt qu'à la « question », dans la mesure où la « requête » présente un caractère menaçant pour la face et qui exige des stratégies de politesse pour en adoucir les formulations, ce qui n'est pas le cas pour la « question » en général. Le terme « demande » utilisé dans la présente recherche devra donc être compris comme étant un synonyme de « requête ».

2.2. La pragmatique

La pragmatique est un domaine d'étude relativement récent en linguistique. Elle commence à être reconnue à partir des années 1980 avec la publication de deux ouvrages importants, « *Principles of Pragmatics* » de Leech (1983) et « *Pragmatics* » de Levinson (1983). Cependant, sa richesse au niveau des domaines d'étude, ainsi que les notions pratiques qu'elle expose, attirent l'attention des didacticiens des langues, et de nos jours, elle est devenue un domaine de référence indispensable dans la didactique des langues.

Le mot *pragma* à partir duquel est formé le terme « pragmatique » vient du grec *praktikos*, qui renvoie aux notions d'activité, d'acte ou d'affaire (Trosborg, 1995). Le terme *pragmatique* a été forgé par un philosophe de la langue, Charles Morris, en 1938, qui l'a défini comme étant « la science portant sur la relation des signes par rapport à leur interprétation » (Morris 1938, p. 30, cité dans LoCastro, 2003, p. 5). Depuis lors, la

définition de la pragmatique s'est développée et a évolué. D'une part, Levinson (1983) la définit comme étant « l'étude de l'usage de la langue » : elle diffère en cela de la syntaxe, qui est « l'étude portant sur les caractéristiques combinatoires des mots et des parties » et de la sémantique, qui est « l'étude du sens » (p. 5). D'autre part, Kasper (1989) tente de définir la pragmatique à la lumière de la notion philosophique de la pragmatique et il la définit comme étant « une étude portant sur l'action au moyen du langage et sur le faire quelque chose avec des mots » (p. 39). La définition qui est souvent citée par les didacticiens des langues (Barron, 2003; Rose & Kasper, 2001) vient de Crystal (1997) et se lit comme suit :

L'étude de la langue du point de vue des usagers, en particulier, des choix qu'ils font, des contraintes qu'ils rencontrent lors de l'emploi de la langue dans l'interaction sociale, et des effets que leur emploi de la langue ont sur les autres participants dans un acte de communication (Crystal, 1997, p. 301)².

Revenant sur la définition de la pragmatique de Crystal (1997), Barron (2003) précise que les « choix » des usagers renvoient à des ressources linguistiques que les locuteurs d'une langue doivent choisir lorsqu'ils utilisent la langue. Par contre, les « contraintes » relèvent des effets produits par le statut social des interlocuteurs, la distance sociale entre le locuteur et l'interlocuteur et le degré d'imposition d'un acte, etc. Barron remarque que la définition de Crystal reflète les deux aspects importants de la pragmatique, distingués par Leech (1983), soit la « pragmalinguistique », l'aspect linguistique de la pragmatique, et la « sociopragmatique », l'aspect sociologique, en lien avec les contraintes sociales. Par exemple, lorsqu'un locuteur veut demander d'ouvrir la fenêtre à son auditeur, il aura le choix parmi des formules comme « Ouvre la fenêtre ! », « Peux-tu ouvrir la fenêtre ? », « Il

² Notre traduction de : « ... the study of language from the point of view of the users, especially of the choices they make, the constraints they encounter in using language in social interaction, and the effects their use of language has on the other participants in an act of communication » (Crystal, 1997, p. 301).

fait chaud ici », etc. Cependant, son choix devrait être fait en tenant compte des contraintes sociales telles que la distance sociale entre le locuteur et l'interlocuteur, le statut social de l'interlocuteur et le degré d'imposition de l'acte en question, etc.

Parmi les domaines d'études en pragmatique, c'est le champ des actes de langage qui influence beaucoup la didactique des langues. En particulier, le syllabus notionnel-fonctionnel développé par Wilkins (1972)³ a accordé la priorité à l'enseignement des actes de langage et depuis, les actes de langage constituent une base des matériaux pédagogiques pour l'enseignement des langues. Les actes de langage, qui sont un domaine d'étude central dans la pragmatique, ont aussi été étudiés dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue afin de mettre en lumière les variétés de l'accomplissement des actes de langage selon les différentes langues et cultures. Dans la section qui va suivre, nous tentons d'examiner de plus près la pragmatique de l'interlangue, qui est le domaine centrale d'étude de cette recherche. Ensuite, nous examinons la compétence pragmatique ainsi que le transfert pragmatique, qui constituent les deux domaines cruciaux de la pragmatique de l'interlangue.

2.2.1. La pragmatique de l'interlangue

La pragmatique de l'interlangue est un domaine hybride qui appartient, d'une part, aux études de l'acquisition de la langue seconde et d'autre part, à la pragmatique (Kasper & Blum-Kulka, 1993). Avant d'examiner la pragmatique de l'interlangue en tant que domaine d'étude, il semble nécessaire d'évoquer son origine dans l'histoire de la didactique des langues.

³ Wilkins (1972) a développé le syllabus notionnel-fonctionnel, qui est aussi appelé brièvement le « syllabus notionnel ». Dans le syllabus notionnel-fonctionnel, la langue est classée en fonction de ce que les gens veulent faire avec la langue (fonctions) et du sens que les gens veulent transmettre (notions), plutôt qu'en fonction des items grammaticaux (Finocchiaro, 1983, p. 12).

Dans les années 1950 et 1960, la méthode audio-orale était populaire. Dans cette méthode, qui se fonde sur le béhaviorisme en psychologie et sur le structuralisme en linguistique, on considérait que l'apprentissage d'une langue devait se faire à partir d'exercices structuraux, sous une forme d'automatismes syntaxiques, à l'aide de la répétition afin de former des habitudes (Germain, 1993). Les habitudes linguistiques de la langue maternelle ont été considérées comme une source d'interférences inhibant la création d'une nouvelle habitude. Par conséquent, beaucoup de chercheurs ont réalisé des études comparatives entre la langue maternelle et la langue cible, appelée analyse contrastive (*contrastive analysis*), et que nous noterons désormais avec l'acronyme (CA), afin d'anticiper ou d'expliquer les erreurs des apprenants. Selon les hypothèses du CA formulées par Lado (1957), s'il y a des similarités entre la L1 et la L2, l'apprentissage sera facilité. Par contre, s'il y a des différences entre les deux langues, l'apprentissage sera difficile. Fries (1945) a affirmé que les matériaux les plus efficaces étaient ceux qui se basaient sur la description scientifique de la langue cible, en la comparant avec celle de la L1 (p. 9).

Cependant, contrairement aux hypothèses de Lado (1957), les chercheurs ont constaté que les structures qui sont différentes entre les deux langues ne sont pas forcément difficiles pour les apprenants. En même temps, ils ont découvert que les structures qui sont similaires entre la première langue et la langue cible ne sont pas nécessairement faciles (Mitchelle & Myles, 2004). Ils ont démontré également que l'influence de la L1 n'est pas toujours la même dans les deux langues comparées. Par exemple, Zobl (1980), qui a analysé des données collectées auprès d'étudiants francophones apprenant l'anglais et d'apprenants anglophones qui étudient le français, a remarqué que les apprenants anglophones commettent des erreurs comme « Je vois *elle* », « Le chien a mangé *les* », au lieu de dire « Je la vois », « Le chien les a mangés », à cause de la différence dans la place du complément d'objet direct entre les deux langues. Cependant, les apprenants francophones ne produisaient pas ce genre d'erreurs, en mettant le complément d'objet direct avant le verbe comme « I *them* see ». Par ailleurs, ils ont démontré que des erreurs prévues par le CA ne se produisaient pas forcément chez les apprenants, et que certaines erreurs non

prévues par le CA se produisaient dans les énoncés des apprenants (Vu, 2008). Par exemple, on a remarqué que les élèves apprenant l'anglais ou le français langue seconde ont souvent commis des erreurs comme « He *comed* yesterday » au lieu de dire « He *came* yesterday » ou bien « Vous *disez* » au lieu de dire « Vous *dites* ». Ces erreurs indiquent que les apprenants tentent d'appliquer les règles de la conjugaison des verbes réguliers à un verbe irrégulier. Ces erreurs ne peuvent donc pas s'expliquer par le transfert de la L1 à la L2 des apprenants (Gass & Selinker, 2001). Les chercheurs et les enseignants ont ainsi perdu de plus en plus d'intérêt pour le CA et ils se sont intéressés à des productions des apprenants plutôt qu'à leur langue maternelle. C'est ainsi que l'analyse des erreurs (*error analysis*), que nous dénommerons (EA), a été développée.

L'EA est différente du CA dans la mesure où elle ne vise pas à prédire des erreurs, mais tente plutôt de décrire différentes sortes d'erreurs afin de comprendre le processus d'apprentissage des étudiants (Lightbown & Spada, 2006). Les études sur le EA ont démontré que toutes les erreurs n'étaient pas dues à l'interférence de la L1, contrairement aux prédictions faites par le CA. De plus, elles ont montré que les ressemblances entre la L1 et la L2 ne garantissaient pas l'apprentissage sans erreurs.

Les chercheurs ont donc commencé à se demander d'où viennent ces erreurs et ils ont fini par supposer qu'il existe un système linguistique utilisé par les apprenants de langues secondes qui est différent en L1 et en L2. C'est ainsi que la notion d'interlangue a été introduite dans le domaine de la didactique des langues.

Le terme « interlangue » (*Interlanguage*) a été proposé par Selinker (1972) pour désigner le système linguistique intermédiaire, instable et transitoire des apprenants (LoCastro, 2003). Cependant, avant que Selinker ait forgé le terme, cette idée sur la langue des apprenants existait déjà. Corder (1967) a maintenu qu'il existait une structure systématique dans la langue des apprenants et l'erreur dans leurs productions permettait de prouver que les apprenants organisaient la connaissance disponible dans une étape particulière de leur apprentissage. La langue des apprenants n'est donc ni le système de la langue maternelle ni celui de la langue cible, mais un système existant entre les deux. Corder (1981) a appelé ces

langues les « dialectes idiosyncrasiques », car les règles de ces langues sont seulement explicables par l'individu qui les emploie (p. 15). Selon Corder, les « dialectes idiosyncrasiques » consistent en trois sous-systèmes : le système de la L1, le système de la L2 et le système de règles qui n'appartient ni à l'un, ni à l'autre des deux systèmes, mais qui est spécifique de l'« idiolecte » constitué à un moment donné. Cependant, le terme le plus utilisé par les didacticiens des langues est l'interlangue, proposé par Selinker (1972).

Les études sur l'interlangue ont démontré que l'erreur n'est pas seulement due à l'interférence de la L1 et qu'il existe aussi des erreurs développementales. Corder (1981) affirme que le développement d'interlangue des apprenants passe par des étapes développementales similaires à celles de l'acquisition de la langue maternelle. Par exemple, au début de l'apprentissage de la langue seconde, les apprenants s'appuyaient sur le transfert interlingual, soit un transfert de la L1 à la L2, étant donné que le système de la L1 est le seul système linguistique auquel les apprenants peuvent faire référence. Par contre, les apprenants de niveau intermédiaire montrent une tendance au transfert intralingual, soit un transfert au sein de la langue cible ou bien une surgénéralisation, comme leurs expériences d'apprentissage de la langue cible précédentes et leurs hypothèses par rapport aux règles de la L2 influencent les structures de la langue cible (Xie & Jiang, 2007).

L'apparition de la notion d'interlangue était révolutionnaire dans le domaine de l'enseignement et de l'apprentissage des langues secondes, car elle a apporté un grand changement dans la compréhension des erreurs des apprenants. Désormais, les erreurs ne sont plus considérées comme des problèmes ou des obstacles, mais comme des éléments nécessaires au processus d'apprentissage.

Les études sur l'interlangue dans les années 1970 portaient particulièrement sur la phonologie, la morphologie et la connaissance syntaxique des apprenants, c'est-à-dire leur connaissance linguistique. Cependant, l'introduction de la notion de compétence de communication dans la didactique des langues secondes (Hymes, 1972; Canale & Swain, 1980; Canale, 1983) a nécessité l'élargissement de la portée de ce domaine d'études afin

d'y inclure la compétence pragmatique. C'est ainsi que la pragmatique de l'interlangue a été développée.

La pragmatique de l'interlangue s'intéresse à l'usage et à l'acquisition de la compétence pragmatique chez les locuteurs non natifs, surtout chez les apprenants de langue seconde. D'après Kasper (1989), elle se définit comme étant une étude portant sur « comment faire les choses avec des mots d'une langue seconde » (p. 184). C'est un domaine qui est étroitement lié à la didactique des langues secondes, dans la mesure où elle étudie la compétence pragmatique des apprenants.

La pragmatique de l'interlangue, de même que la pragmatique interculturelle, étudie la variété des actes de langage selon les différentes langues et cultures. Elle s'intéresse surtout à l'accomplissement des actes de langage chez les apprenants de langues secondes afin d'analyser leur connaissance pragmatique de la langue cible et l'influence de leur L1 sur l'acquisition de la compétence pragmatique en L2.

Le projet le plus connu mené dans le domaine de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue est le *Cross-cultural speech act realization project* (CCSARP) (Blum-Kulka, House & Kasper, 1989). Ce projet vise à examiner surtout les cas particuliers de la demande et des excuses sur le plan de la variation interculturelle (les similarités et les différences dans les modes d'accomplissement des actes de langage selon les différentes langues), la variation sociopragmatique (l'effet des variables sociales sur les modes d'accomplissement des actes de langage) et la variation d'interlangue (les similarités et les différences dans les modes d'accomplissement des actes de langage entre les locuteurs natifs et les locuteurs non natifs) (p. 12-13). Ce projet a donné lieu à d'autres études comparatives sur la variation de l'acte de parole selon les différentes langues.

La pragmatique de l'interlangue, en comparant la production et la compréhension des actes de langues entre les apprenants et les locuteurs natifs, fournit un outil qui permet de déterminer où et comment l'accomplissement des actes de langage des apprenants diffère

de celui des locuteurs natifs, et permet d'identifier l'influence de la L1 dans l'interlangue des apprenants (Kasper & Blum-Kulka, 1993).

La présente recherche, qui sera menée dans le cadre de la pragmatique de l'interlangue, s'intéressera surtout aux réalisations de l'acte de demande chez les étudiants coréens apprenant le français langue seconde, en les comparant à celles des locuteurs natifs francophones. Elle se penchera également sur l'impact de la L1 et de la culture d'origine des apprenants coréens sur leur apprentissage de la compétence pragmatique en français langue seconde. Dans la prochaine section, nous examinons la compétence pragmatique, surtout dans la perspective de la compétence pragmatique des apprenants de langues secondes.

2.2.2. La compétence pragmatique

Selon Thomas (1983), la compétence linguistique est composée de la compétence grammaticale, qui renvoie à « une connaissance abstraite ou hors du contexte sur l'intonation, la phonologie, la syntaxe et la sémantique, etc. », et de la compétence pragmatique, soit « la capacité d'utiliser une langue de façon efficace afin d'atteindre un but spécifique et de comprendre la langue en contexte » (p. 92). Sa définition de la compétence linguistique met en valeur le fait que « connaître une langue » signifie non seulement la possession de la connaissance de cette langue, mais aussi la capacité d'utiliser la langue dans un contexte.

Selon Bachman (1990), la compétence de communication consiste en trois compétences : la « compétence linguistique », la « compétence stratégique » et la « compétence psychophysique ». Il divise la « compétence linguistique » en deux versants. D'une part, la « compétence organisationnelle », qui consiste en la compétence grammaticale et textuelle permettant de produire des phrases grammaticalement correctes et de former des textes, et d'autre part, la « compétence pragmatique », qui se divise elle-même en

« compétence illocutoire » et « compétence sociolinguistique ». Tandis que la « compétence illocutoire » désigne la capacité d'associer le sens sémantique à sa force pragmatique ainsi que la capacité d'accomplir des fonctions de la langue, la « compétence sociolinguistique » renvoie à la capacité d'utiliser la langue de façon appropriée selon les contextes (Kasper, 1997). La compétence pragmatique de Bachman (1990) est donc composée des types de connaissances qui sont requises pour l'accomplissement et l'interprétation des actes illocutoires dans un contexte donné.

Bialystok (1993) distingue trois aspects de la compétence pragmatique : « la capacité des locuteurs à utiliser la langue selon différents buts », « la capacité des interlocuteurs de comprendre les intentions des locuteurs », surtout lorsque les formes linguistiques ne transmettent pas directement ces intentions, et finalement « la maîtrise des règles qui permettent de créer un discours ».

Sur le plan didactique, la compétence pragmatique est considérée comme étant une compétence difficile à acquérir. Les études développementales menées dans le cadre de la pragmatique de l'interlangue ont démontré que même les apprenants de niveau avancé pouvaient avoir de la difficulté à comprendre la signification pragmatique d'énoncés ou d'interactions avec les locuteurs natifs lorsque la connaissance pragmatique était requise (Blum-Kulka, 1982; Thomas, 1983; Eisenstein & Bodman, 1986).

En ce qui concerne l'enseignement de la politesse, qui est un élément important dans l'acquisition de la compétence pragmatique, Grandcolas (2000) affirme qu'il faut commencer à enseigner des aspects de la politesse dès le début de l'apprentissage, car les présentations et les salutations ne peuvent pas se dérouler sans la connaissance des normes de la politesse. Dans la section qui va suivre, nous examinons le transfert pragmatique dans l'apprentissage de langue seconde.

2.2.3. Le transfert pragmatique

Selon les théories de l'apprentissage, le transfert désigne « l'influence d'un apprentissage sur un autre apprentissage plus ou moins voisin » (Galisson & Coste, 1976, p. 569). Dans le domaine de la didactique des langues, Wolfson (1989) le définit comme étant « l'usage de règles de parole en cours dans la communauté de la langue maternelle lorsqu'on parle et écrit dans une langue seconde » (p. 141). Quant à Odlin (1989), il définit le transfert comme étant « l'influence provenant des similarités et des différences entre la langue cible et une autre langue qui a été (et peut-être imparfaitement) acquise auparavant » (p. 27)⁴. Avant de présenter la notion de transfert pragmatique, il semble judicieux de nous attarder sur le terme « transfert », car ce dernier, malgré qu'il soit beaucoup utilisé dans le domaine de l'apprentissage des langues secondes, est un terme dont sa connotation ainsi que son usage sont souvent remis en question.

L'origine du terme « transfert » dans la didactique des langues se retrouve dans les études sur l'analyse contrastive dans les années 1950 et 1960. Les chercheurs comme Fries (1945) et Lado (1957) prétendaient que l'apprentissage d'une langue seconde peut être mieux réussi et plus efficace si la L1 et la L2 sont similaires. Par contre, ils affirmaient qu'il serait plus difficile s'il y avait beaucoup de différences entre les deux langues. Ces différences étaient considérées comme une source de difficultés dans l'apprentissage de la L2 et elles étaient aussi considérées comme une source de l'« interférence », une influence de la L1 sur l'acquisition de la L2. Ce terme, qui désignait le type d'erreurs commises par l'élève en raison de différences entre les habitudes ou la structure de la L1 et celles de la langue cible, est devenu l'origine du terme « transfert ».

⁴ Notre traduction de : « Transfer is the influence resulting from similarities and differences between the target language and any other language that has been previously (and perhaps imperfectly) acquired » (Odlin, 1989, p. 27).

Le transfert dans l'apprentissage des langues secondes peut être divisé en « transfert négatif » et « transfert positif ». On parle de « transfert négatif » quand le transfert est dû aux différences entre L1 et L2, et donne lieu à des erreurs. Par conséquent, le transfert négatif est souvent considéré comme un synonyme de l'« interférence ». Par contre, le « transfert positif » est un transfert produit par une convergence entre les deux langues. En général, le « transfert négatif » attire plus d'attention que le « transfert positif », parce qu'il est considéré comme une source de malentendus dans une communication interculturelle. De plus, comme il n'est pas toujours facile de distinguer le « transfert positif » de la connaissance universelle de la pragmatique (Kasper & Blum-Kulka, 1993), il semble plus compliqué d'étudier le « transfert positif ».

Cependant, comme nous l'avons constaté plus haut, ce qui est problématique, c'est que le « transfert » dans l'apprentissage des langues secondes est souvent considéré comme étant le recours à une langue, notamment à la L1, par le locuteur lorsque ce dernier utilise une autre langue qu'il ne maîtrise pas très bien (Odlin, 1989). Jarvis et Pavlenko (2008) notent que le transfert peut avoir lieu non seulement de la L1 à la L2, mais aussi de la L2 à la L1, étant donné que la L2 peut aussi influencer la L1. Ils notent également que le transfert sert non seulement de stratégie communicative, mais qu'il est aussi utilisé comme une stratégie d'apprentissage par laquelle les apprenants formulent des hypothèses concernant les formes ainsi que les règles de la langue cible. Pour éviter cette ambiguïté que contient le terme « transfert », plusieurs chercheurs utilisent l'« influence inter-linguistique » afin de mettre en valeur le fait que le transfert se produit dans les deux sens, soit de la L1 à la L2 et vice-versa. Comme nous l'avons constaté, malgré que le « transfert » ne soit pas un terme permettant de décrire tous les phénomènes du transfert, dans la présente recherche, pour une raison pratique, nous allons utiliser le terme « transfert » plutôt que celui d'« influence inter-linguistique » afin de désigner particulièrement le transfert de la L1 à la L2, phénomène sur lequel porte notre recherche. Odlin (2003) utilise également le terme « influence inter-linguistique » (cross-linguistic influence) comme un terme interchangeable avec le « transfert ».

Sur le plan pragmatique, le transfert peut être divisé en « transfert pragmalinguistique » et « transfert sociopragmatique ». On appelle également ces deux termes comme l' « échec pragmalinguistique » et l' « échec sociopragmatique », surtout en lien avec le transfert négatif dans l'apprentissage des langues. Thomas (1983) a introduit ces deux expressions, en adoptant la distinction de Leech (1983) entre la pragmalinguistique et la sociopragmatique, pour désigner l'échec du locuteur à atteindre le but communicatif. L' « échec pragmalinguistique » est un problème linguistique causé par le « transfert inapproprié des stratégies des actes de langage ou des énoncés qui sont équivalents, sur le plan sémantique ou syntaxique, entre la langue maternelle et la langue cible » (1983, p. 101), alors que l' « échec sociopragmatique » désigne le « transfert qui se produit lorsque la perception sociale dans l'interprétation et la réalisation des actes linguistiques en L2 est influencée par l'estimation des contextes qui sont subjectivement considérés comme équivalents dans la L1 » (Kasper, 1992, p. 209).

Un exemple tiré de Wierzbicka (1985) permet d'expliquer l'échec pragmalinguistique. Pendant la réunion d'une organisation polonaise en Australie, un hôte polonais offre un siège à son invitée australienne éminente en disant en anglais : « *Please ! Sit ! Sit !* » selon la convention de la société polonaise, alors que son invitée australienne s'attend plutôt d'une formule plus formelle comme : « *Would you like to sit down ?* ». Dans ce contexte, l'impératif comme « sit ! » utilisé par le locuteur polonais risque d'être perçu comme étant impoli par son interlocuteur australien. Par contre, l'échec sociopragmatique peut se produire dans une situation où un locuteur coréen répond à un compliment que son interlocuteur canadien a pu faire sur le changement de la coiffure, en se dénigrant lui-même : « Non, je suis complètement décoiffée », alors que son interlocuteur canadien s'attend plutôt une acceptation ou une appréciation du compliment : « Merci ! ». Dans cet exemple, l'intention du locuteur coréen de faire preuve de modestie en réponse à un compliment, conforme à la coutume de la société coréenne, peut provoquer des malentendus dans une conversation interculturelle.

D'après Thomas (1983), tandis que l'échec pragmlinguistique est assez facile à surmonter par l'enseignement direct de l'usage conventionnel de la langue cible, l'échec sociopragmatique est beaucoup plus difficile à traiter, car il implique le système de convictions des apprenants (p. 91). Cependant, il faut noter que ces deux catégories sont étroitement liées. Par exemple, le choix des stratégies de politesse, qui est lié au transfert pragmlinguistique (par exemple, le choix entre l'impératif et les actes de langage indirects), dépend de l'estimation des facteurs contextuels qui est en lien avec le transfert sociopragmatique (la gravité d'imposition, la distance sociale, etc.) (Kasper, 1992, p. 210).

En ce qui concerne le transfert négatif, Kasper & Blum-Kulka (1993) affirment qu'il n'est pas forcément lié à un échec de la communication, parce que le style différent des locuteurs non natifs peut se traduire tout simplement comme une différence ou une marque d'identité. Cependant, le transfert pragmatique peut avoir une conséquence plus grave que le transfert linguistique, car les locuteurs natifs peuvent attribuer les causes des erreurs non pas au manque de compétence des apprenants, mais à des défauts de personnalité ou à des stéréotypes culturels (Thomas, 1983). Surtout, quand il s'agit de politesse, si les apprenants se réfèrent aux usages de la L1 et aux conventions de la culture d'origine qui ne sont pas conformes à ceux de la communauté de la langue cible, cela peut engendrer des situations inconfortables ou gênantes. Bien que la politesse soit un élément culturel et que la manière de l'exprimer soit différente d'une culture à l'autre, certains théoriciens ont tenté d'élaborer un modèle universel de la politesse dans le but d'en expliquer les multiples incarnations existant dans les différentes sociétés. Dans le chapitre suivant, nous examinons les travaux de quelques théoriciens de la politesse comme Lakoff (1973), Leech (1983) et Brown et Levinson (1978, 1987).

2.3. Les théories de la politesse

La politesse dans la pragmatique et la sociolinguistique est un domaine d'étude relativement nouveau, qui a vu le jour dans les années 1970. Cependant, Kerbrat-Orecchioni (1992) indique que les nombreux chercheurs admettent aujourd'hui qu'« il est impossible de décrire efficacement ce qui se passe dans les échanges communicatifs sans tenir compte de certains principes de politesse » (p. 159).

Plusieurs chercheurs ont tenté d'élaborer un modèle théorique permettant d'expliquer les différents phénomènes de la politesse : Lakoff (1973, 1975) propose des règles de la politesse dans le cadre de règles de la compétence pragmatique. Leech (1983) traite la politesse dans le cadre du modèle des rhétoriques interpersonnelles, qui repose sur le principe de coopération, le principe de politesse et le principe d'ironie. Quant à Brown et Levinson (1987), ils construisent la théorie de la politesse en se basant sur la notion de face, adoptée de Goffman (1967). Le point commun entre ces modèles de la politesse, c'est le fait qu'ils se basent sur le principe de coopération de Grice (1967, 1975).

Dans ce chapitre, nous exposons d'abord les principes et les modèles de la politesse élaborés par ces chercheurs. Par la suite, nous examinerons les critiques apportées à la théorie de Brown et Levinson dont l'universalité est remise en question. Malgré les critiques apportées à leur modèle, la théorie de politesse de Brown et Levinson constituera la base théorique dans la présente recherche, que nous exposerons dans la section 2.3.4.

2.3.1. Le principe de coopération de Grice et les règles de la politesse de Lakoff

Lakoff est considérée comme un précurseur de la théorie de la politesse, car elle a examiné pour la première fois la politesse dans une perspective pragmatique (Eelen, 2001). Lakoff

(1973), qui a été influencée par la linguistique générative, croit que comme avec les règles grammaticales ou syntaxiques, il est possible d'établir les règles qui déterminent la pertinence d'un énoncé d'un point de vue pragmatique. D'après elle, la politesse a été développée par les sociétés afin de réduire les conflits dans l'interaction personnelle (1975, p. 64). Elle définit donc la politesse comme étant « un moyen de minimiser le risque de confrontation dans un discours ». Elle ajoute que les stratégies de politesse ont été conçues afin de faciliter les interactions (1989, p. 102).

Lakoff (1973) propose d'abord « les règles de la compétence pragmatique », qui sont considérées comme semblables à la notion de compétence grammaticale chez Chomsky et qui sont inspirées du travail de Grice (1967). Avant d'explorer les règles de Lakoff (1973), il semble nécessaire de passer en revue le principe de coopération développé par Grice (1967, 1975), car ce dernier a inspiré l'élaboration des principes et des modèles de la politesse chez plusieurs théoriciens (Lakoff, 1973; Leech, 1983; Brown & Levinson, 1978, 1987).

Grice, dans son article « *Logic and conversation* » publié en 1975 et traduit en français en 1979, propose le « principe de coopération » selon lequel nos échanges de paroles sont des efforts coopératifs, que tous les participants à ces échanges se reconnaissent un but commun et sont censés observer un principe, soit le principe de coopération. Il a supposé que les locuteurs engagés dans une conversation sont des individus rationnels censés observer certains principes rationnels de communication et que leur intérêt principal est de transmettre les messages de façon efficace. En supposant le principe de coopération, il distingue quatre maximes conversationnelles qui se présentent comme suit :

Les maximes conversationnelles de Grice (1979, p. 61-62)

1) La maxime de Quantité

- a. Que votre contribution contienne autant d'information qu'il est requis.
- b. Que votre contribution ne contienne pas plus d'information qu'il n'est requis.

2) La maxime de Qualité

- a. N'affirmez pas ce que vous croyez être faux.
- b. N'affirmez pas ce pour quoi vous manquez de preuves.

3) La maxime de Pertinence

- a. Parlez à propos.

4) La maxime de Modalité

- a. Évitez de vous exprimer avec obscurité.
- b. Évitez d'être ambigu.
- c. Soyez bref.
- d. Soyez méthodique.

La première maxime, soit la maxime de quantité, est en lien avec la quantité d'informations optimales que le locuteur doit fournir. Elle exige de fournir autant d'informations qu'il est requis, ni plus ni moins. L'énoncé comme « Ma sœur a un enfant » n'est pas incompatible avec l'énoncé « Ma sœur a trois enfants ». Cependant, dans la plupart des cas, si le locuteur formule le premier énoncé comme « Ma sœur a un enfant », l'interlocuteur ne supposerait pas que sa sœur pourrait avoir plus d'un enfant, car on suppose que si le locuteur savait que sa sœur avait trois enfants, il l'aurait dit par respect pour la maxime de quantité. De son côté, la deuxième maxime, soit la maxime de qualité, renvoie à la sincérité et à la véracité

de ce que dit le locuteur. Si *A* dit à son interlocuteur qui se moque de lui : « Tu es vraiment gentil ! », *A* transgresse la maxime de qualité en ayant recours à l'ironie. Ensuite, la troisième maxime, celle de la pertinence, relève de la validité du message pour laquelle le locuteur doit parler de quelque chose qui est lié au sujet de la conversation. À la formulation d'un énoncé de *A* comme « J'aimerais faire du shopping cet après-midi », si *B* répond par « J'ai un examen demain », *B* transgresse la maxime de pertinence, car en apparence, sa réponse n'a pas de rapport avec ce que *A* a dit. Cependant, sa réponse devrait être interprétée comme étant liée à l'énoncé de *A*, possiblement un refus d'accompagner *A* à faire du shopping. En dernier lieu, la maxime de la modalité définit la manière dont l'information est communiquée. Grice (1975) note que la maxime de la modalité ne porte pas sur le contenu de la conversation, mais sur la manière dont ce qui est dit doit être dit (*How what is said is to be said*) (1975, p. 46). En ce qui concerne la transgression de la maxime de la modalité, Grice donne un exemple d'une conversation devant un enfant. Dans une conversation entre *A* et *B* en présence d'un enfant *C*, *A* peut être volontairement obscur dans l'espoir que *C* ne comprenne pas ce que *A* dit, mais que *B* le comprenne (1975, p. 50-56). Grice note que, bien que les participants dans une conversation soient censés observer le principe de coopération et les maximes conversationnelles, ces maximes sont souvent transgressées. Grice (1975) explique la transgression de ces maximes par une implicature conversationnelle (*conversational implicature*), qui désigne « ce qui est signifié davantage que ce qui est dit par un locuteur ». Pour expliquer une implicature conversationnelle, Yule (1996) donne un exemple ainsi : lorsque *A* dit « J'espère que tu as apporté le pain et le fromage » et *B* répond par « Ah, j'ai apporté le pain ». Dans ce cas, *A* suppose d'abord que *B* coopère dans une conversation et qu'il est conscient de la maxime de quantité qui exige de fournir autant d'information qu'il est requis. Par conséquent, *A* peut supposer que le fait que *B* n'a pas mentionné le fromage laisse entendre quelque chose et *A* peut finir par comprendre que ce que *B* n'a pas mentionné serait ce que *B* n'en a pas apporté. Dans cet exemple, l'énoncé formulé par *B* signifie davantage que ce qu'il dit par le moyen d'une implicature conversationnelle.

Grice, dans son article publié en 1975, a mentionné brièvement qu'il y a certainement d'autres maximes comme la maxime esthétique, sociale ou morale, comme par exemple, « soyez poli », qui sont souvent observées par les participants dans les échanges communicatifs (1975, p. 47). Sa brève mention de la maxime portant sur la politesse a suscité l'intérêt des chercheurs, surtout Lakoff (1973) et Leech (1983), et les a amenés à formuler les règles et les principes de la politesse.

Lakoff (1973), qui s'est inspirée des maximes de Grice, propose d'abord « les règles de la compétence pragmatique » afin de compléter les règles syntaxiques et sémantiques. Ces règles sont au nombre de deux : 1. Soyez clair, 2. Soyez poli. Elle explique que si le but principal du locuteur est la communication, il tente d'être clair afin de transmettre son intention sans ambiguïté. Par contre, si son but principal est d'indiquer la relation selon les statuts des participants dans un discours, le locuteur préfère exprimer la politesse plutôt que d'être clair (1973, p. 296). Lakoff note que lorsqu'il y a un conflit entre la clarté et la politesse, dans la plupart des cas, c'est la politesse qui l'emporte, car dans une conversation, il est plus important d'éviter l'offense que de transmettre le message avec clarté (1973, p. 297).

Elle précise que la première règle, soit la règle de la clarté (Soyez clair), s'est inspirée du principe de coopération de Grice (1967), qu'elle a appelé « les règles de la conversation ». Elle indique que les « règles de la conversation » sont souvent transgressées pour une raison de politesse. Lakoff, en ajoutant la deuxième règle (Soyez poli), suggère les « règles de la politesse » que voici : 1. Ne vous imposez pas, 2. Donnez le choix, 3. Mettez votre interlocuteur à l'aise. Lakoff explique que la première règle « Ne vous imposez pas » signifie rester distant, ne pas se mêler des affaires de quelqu'un, demander la permission avant d'examiner les affaires personnelles d'autrui, etc. Cette règle est aussi en lien avec l'utilisation des formes passives ou impersonnelles qui servent à créer une distance entre le locuteur et l'interlocuteur. La deuxième règle « Donnez le choix » peut se résumer ainsi : « Laissez l'interlocuteur prendre une décision – Laissez ses options ouvertes pour lui » (1973, p. 299). Lakoff donne un exemple de locution adverbiale (*hedges*) utilisée pour

éviter une spécification précise : « Nixon est *une sorte de* conservateur ». Elle note que l'euphémisme est un choix qui permet d'éviter de mentionner directement les sujets interdits ou désagréables : « Je vais passer au *petit coin* ». En dernier lieu, la troisième règle « Mettez votre interlocuteur à l'aise » a pour fonction de produire un sens de camaraderie et d'égalité entre le locuteur et l'interlocuteur. L'utilisation de *tu*, d'un surnom ou du prénom, ainsi que le recours à des expressions comme « tu sais », « je veux dire » en sont de bons exemples. D'après Lakoff (1990), la première règle (Ne vous imposez pas) est caractérisée par la stratégie de la distance, la deuxième règle (Donnez le choix), par celle de la déférence, et la troisième règle (Mettez votre interlocuteur à l'aise), par celle de la camaraderie. Selon Eelen (2001), les cultures européennes ont tendance à mettre en valeur la stratégie de distance, alors que dans les cultures asiatiques, c'est la stratégie de déférence qui prévaut, et dans les cultures américaines, c'est la stratégie de camaraderie qu'on fait valoir.

Bien que Lakoff ait cherché à proposer les règles de la compétence pragmatique et de la politesse, ses règles se contentent de rester normatives plutôt que descriptives (Watts, 2003). Cependant, son travail est significatif dans la mesure où la politesse a été prise en compte pour la première fois comme un objet de réflexion dans le domaine de la pragmatique et de la sociolinguistique.

2.3.2. Le principe de politesse de Leech

Leech (1983) a tenté d'élaborer un modèle de politesse à partir de la notion de la pragmatique générale, qui est définie comme étant « les conditions générales de l'usage communicatif de la langue » (p. 10). Dans son travail sur la pragmatique générale, il approche la pragmatique générale d'un point de vue rhétorique. Leech définit le terme « rhétorique » comme étant l'usage de la langue du locuteur dans le but de produire un effet particulier chez l'interlocuteur (1983, p. 15) et il distingue deux rhétoriques, soit la

rhétorique interpersonnelle et la rhétorique textuelle, en se basant sur les travaux de Halliday (1970, 1973). Surtout, Leech traite la politesse dans le cadre de la rhétorique interpersonnelle, qui comprend le principe de coopération de Grice (1975), le principe de politesse et le principe d'ironie. Parmi ces principes, le principe de politesse consiste en six maximes qui ont été élaborées à partir des notions de « coût » et de « bénéfice ». Le principe d'ironie est un principe permettant à un locuteur d'être impoli, en se montrant apparemment poli. Dire « Servez-vous ! » à quelqu'un qui se sert déjà en est un exemple.

Tout comme le modèle de Lakoff (1973), le principe de politesse de Leech tente de compléter le principe de coopération de Grice (1975) et d'expliquer pourquoi les gens transgressent les maximes de Grice. Pour Leech (1983), la politesse a pour rôle de « maintenir l'équilibre social et les relations amicales qui nous permettent d'emblée de supposer que notre interlocuteur est coopératif »⁵ (p. 82).

Leech (1983) adopte le principe de coopération de Grice (1975) dans son élaboration du modèle de la politesse. Cependant, il indique que le seul principe de coopération ne peut expliquer pourquoi les gens sont souvent indirects, moins informatifs lorsqu'ils transmettent ce qu'ils veulent dire. Il tente donc d'expliquer la déviation du principe de coopération par le principe de politesse à partir des exemples suivants :

EX 2) *A* : Bill et Agatha vont nous manquer, n'est-ce pas ?

B : Effectivement, Bill va nous manquer.

EX 3) *P* : Quelqu'un a mangé le glaçage du gâteau.

C : C'est pas moi.

(Leech, 1983, p. 80-81)

⁵ Notre traduction de : « ... To maintain the social equilibrium and the friendly relations which enable us to assume that our interlocutors are being cooperative in the first place ».

Dans l'exemple 2, lorsque *A* a demandé à *B* de confirmer son opinion, *B* a confirmé seulement une partie de celle-ci, en négligeant le reste. Par conséquent, en apparence, *B* semble échouer à respecter la « maxime de quantité ». Cependant, si nous supposons que *B* coopère à la conversation et s'il est conscient de la « maxime de quantité », nous pouvons comprendre que *B* sous-entend qu'Agatha ne nous manquera pas à tous, mais il s'est abstenu de le préciser pour une raison de politesse. Le deuxième exemple est un échange entre un parent et un enfant. Dans cet exemple, en apparence, la réponse de *C* ne semble pas avoir de rapport avec ce que *P* dit. En apparence, il ne respecte donc pas la « maxime de pertinence ». Cependant, nous pouvons présumer que *P* soupçonne *C* d'avoir mangé le glaçage, mais *P* s'abstient d'accuser formellement son enfant par souci de la politesse. *P* emploie donc un énoncé moins informatif en utilisant le terme « quelqu'un » au lieu de nommer la personne, mais *C* répond à l'implication de l'énoncé de *P* plutôt que de répondre à ce qui est réellement dit (*ibid.*, p. 81). Ainsi, Leech (1983) explique que le non-respect délibéré des maximes conversationnelles pourrait être interprété comme étant un moyen de respecter le principe de politesse.

Dans le cadre de son travail sur la rhétorique interpersonnelle, Leech (1983) propose six maximes de politesse en se basant sur les notions de « coût » et de « bénéfice ». Ses maximes se formulent ainsi (*ibid.*, p. 131) :

Les maximes de politesse de Leech (1983, p. 131)

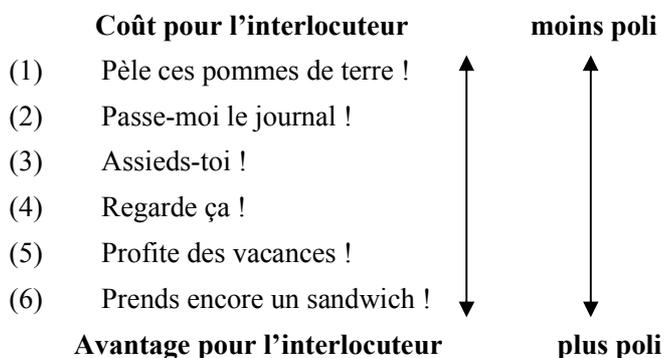
- 1) **La maxime de tact** (dans les directifs et commissifs)
 - A. Minimisez les coûts de votre partenaire.
 - B. Maximisez son profit.
- 2) **La maxime de générosité** (dans les directifs et commissifs)
 - A. Minimisez votre profit.
 - B. Maximisez celui de votre interlocuteur.
- 3) **La maxime d’approbation** (dans les expressifs et assertifs)
 - A. Minimisez l’absence d’éloge du partenaire.
 - B. Maximisez votre dévalorisation.
- 4) **La maxime de modestie** (dans les expressifs et assertifs)
 - A. Minimisez votre propre éloge.
 - B. Maximisez votre dévalorisation.
- 5) **La maxime d’accord** (dans les assertifs)
 - A. Minimisez le désaccord entre vous et votre partenaire.
 - B. Maximisez l’accord entre vous et votre partenaire.
- 6) **La maxime de sympathie** (dans les assertifs)
 - A. Minimisez l’antipathie entre vous et votre partenaire.
 - B. Maximisez la sympathie entre vous et votre partenaire.
 - C. Soyez méthodique.

Selon Leech (1983), la politesse revient à minimiser l’expression des convictions impolies et à maximiser l’expression des convictions polies, en notant que le deuxième est moins important que le premier (p. 81). Pour chaque maxime, Leech indique, dans les parenthèses, les catégories des actes de langage de la classification de Searle auxquelles chaque maxime s’applique. En ce qui concerne l’acte de demande, qui est l’acte à l’étude dans la présente

recherche, il appartient aux « directifs » dans la classification des actes de langage de Searle, et ce sont les maximes de tact et de générosité qui s'appliquent. Dans le cas de la maxime de tact, si quelqu'un dit « Je vais te conduire chez toi. De toute manière, je vais dans cette direction », il respecte la maxime de tact dans la mesure où il allège le poids de l'interlocuteur, en maximisant le bénéfice de ce dernier. L'énoncé « Tu dois venir et dîner avec nous » est considéré comme poli malgré une expression qui implique une obligation de la part de l'interlocuteur et il respecte la maxime de générosité, car cet énoncé exprime le coût du locuteur et le bénéfice de l'interlocuteur (*ibid*, p. 134).

Leech propose également une « échelle de politesse » qui permet d'évaluer le degré de politesse dans une situation donnée. Dans son « échelle coût-bénéfice », il montre que même la formulation impérative peut varier de degrés de politesse en fonction du coût et du bénéfice potentiel pour l'interlocuteur :

Échelle coût-bénéfice de Leech (1983, p. 108)



Comme on peut le constater dans son échelle coût-bénéfice, la formulation impérative peut être impolie si le contenu sous-entend le coût de l'interlocuteur : « Pèle ces pommes de terre ! » et elle peut être polie si le contenu est bénéfique à l'interlocuteur : « Prends encore un sandwich ! ». Leech montre également que, si l'on maintient le contenu des énoncés identiques, on peut augmenter le degré de politesse en utilisant des formules plus indirectes.

Il propose des énoncés comme : 1) Réponds au téléphone !, 2) Je veux que tu répondes au téléphone, 3) Peux-tu répondre au téléphone ?, 4) Ça te dérange de répondre au téléphone ?, 5) Pourrais-tu par hasard répondre au téléphone ? pour montrer une augmentation du degré de politesse. Leech explique que les énoncés indirects sont considérés comme plus polis, car ils donnent le choix, en réduisant la force des énoncés (1983, p. 108). Ce qui correspond aux deux premières règles de la politesse de Lakoff (1973) qui se formulent ainsi : 1. Ne vous imposez pas, 2. Donnez le choix.

Le modèle de politesse de Leech (1983), avec celui de Brown et Levinson, est considéré comme un cadre théorique qui permet de tester empiriquement les phénomènes de politesse tels qu'ils s'incarnent dans des langues particulières (Watts, 2003). Dans la section suivante, nous examinerons la théorie de la politesse de Brown et Levinson.

2.3.3. La théorie de la politesse de Brown et Levinson

La théorie de la politesse de Brown et Levinson a été présentée pour la première fois en 1978 dans un livre édité par Esther Goody « *Questions and Politeness : Strategies in Social Interaction* » et elle a été rééditée en 1987 dans un ouvrage intitulé « *Politeness : Some universals in language usage* ». Depuis sa publication, leur théorie est devenue une référence incontournable chez les théoriciens de la politesse.

Brown et Levinson (1987) considèrent la politesse comme étant un moyen d'évitement du conflit. D'un point de vue éthologique, ils supposent que dans la communication interpersonnelle, il existe un potentiel d'agression de la part de l'autre partie et c'est la politesse qui permet de rendre la communication possible entre des parties potentiellement belligérantes.

Pour élaborer une théorie universelle de la politesse, ils adoptent la notion de « face » de Goffman (1967), qui se définit comme étant « la valeur sociale positive qu'une personne

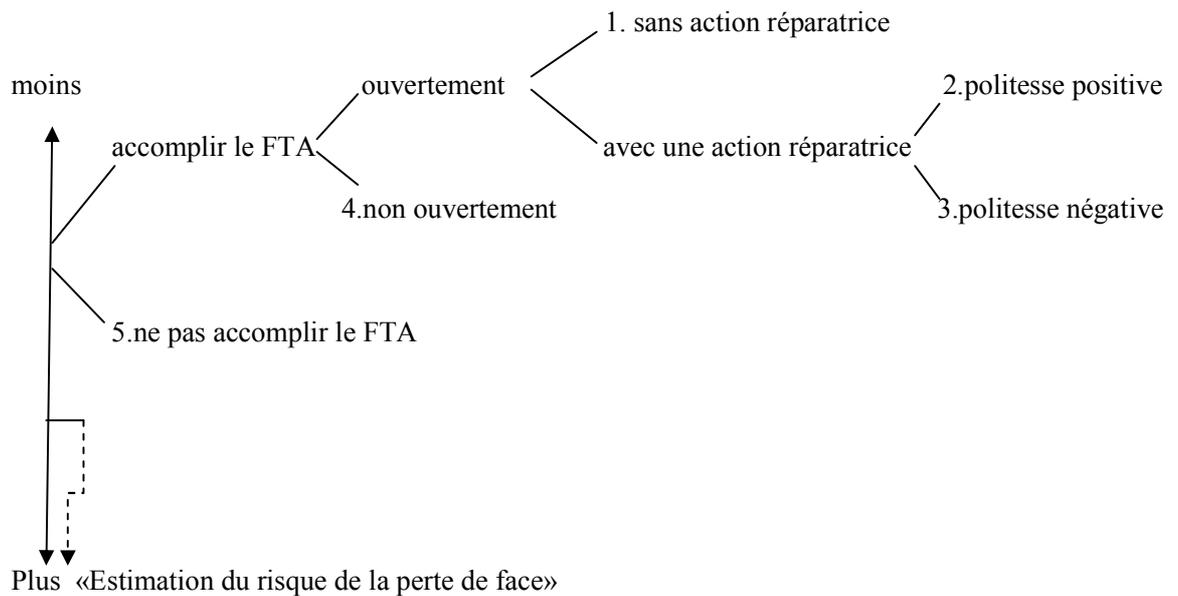
revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent que celle-ci prend au cours d'un contact particulier » (p. 5). La « face » de Goffman (1967) comporte à la fois « les territoires du moi », qui relèvent des propriétés de l'individu et de l'ensemble des prolongements corporels, matériels, spatiaux et affectifs, et la « face » proprement dite, qui désigne l'élaboration et la projection de l'image de soi dans l'interaction. Brown et Levinson (1987) ont adopté la notion de face de Goffman, mais avec une modification. Dans leur théorie, ils introduisent deux aspects de la face, soit la « face négative » et la « face positive ». La « face négative » correspond à ce que Goffman décrit comme étant « les territoires du moi », soit un désir de ne pas être dérangé. Par contre, la « face positive » renvoie au désir d'être approuvé dans son action et elle est en lien avec une expression de solidarité.

Dans leur élaboration de la théorie de la politesse, Brown et Levinson (1987) supposent une « personne modèle » (*Model Person*) qui possède la rationalité, soit la capacité de choisir des moyens pour atteindre le but, et le désir de maintenir les deux aspects de la face, soit le désir de ne pas être dérangé (la face négative) et celui d'être approuvé (la face positive). L'intérêt principal de cette personne dans une communication est de préserver sa propre face en même temps que de permettre à son partenaire de préserver la sienne. Pour cette raison, leur théorie est aussi appelée *face-saving theory*. Brown et Levinson (1987) proposent cinq stratégies possibles pour faire les FTAs avec un schéma qui se présente ainsi.

Figure 1. Les stratégies possibles pour accomplir les FTAs

(Brown et Levinson, 1987, p. 60)⁶

Circonstances déterminant le choix de stratégie :



(Numérotées par ordre croissant de politesse)

Ces stratégies sont numérotées de 1 à 5 et plus un acte menace la face du locuteur ou de l'interlocuteur, plus le locuteur est censé choisir une stratégie de numéro élevé (1987, p. 60). La stratégie numéro 2 est donc censée être plus polie que la stratégie numéro 1. Dans la figure 1, la ligne verticale à gauche représente le degré selon lequel ces stratégies menacent la face de l'interlocuteur. Par exemple, dans une situation où l'on demande un stylo, on peut d'abord décider d'accomplir le FTA (demander un stylo) ou de ne pas l'accomplir (5. ne rien dire en fouillant son sac). Une fois que l'on a décidé de réaliser le FTA, on peut le

⁶ Les termes français sont empruntés à la traduction de Kerbrat-Orecchioni, (1992, p. 174).

réaliser ouvertement, c'est-à-dire en exprimant l'intention communicative sans ambiguïté, ou non ouvertement (4. Zut ! J'ai laissé ma trousse à la maison). Lorsqu'on l'accomplit ouvertement, on peut le faire sans action réparatrice permettant de contrer le dégât potentiel envers la face causé par le FTA, en utilisant l'impératif (1. Donne-moi un stylo !), par exemple, ou avec une action réparatrice. Quand on l'accomplit avec action réparatrice, on peut le faire avec une politesse positive en manifestant de la solidarité (2. Hé mon ami, ça serait gentil si tu me prêtais un stylo) ou avec une politesse négative en utilisant l'énoncé indirect conventionnel (3. Peux-tu me prêter un stylo ?).

Brown et Levinson (1987) considèrent que l'utilisation des énoncés indirects conventionnels comme « Peux-tu me prêter un stylo ? » fait partie de la politesse négative, car ils sont utilisés par le locuteur afin de maintenir la face négative (le désir de ne pas être dérangée) de l'interlocuteur. Ils ajoutent également que les énoncés indirects expriment ouvertement l'intention communicative, mais de façon indirecte pour éviter de l'imposition. Le schéma de Brown et Levinson présente les stratégies pour faire le FTA de façon hiérarchisée, en fonction de l'estimation du risque de perte de la face ou du degré de politesse.

À propos du choix des stratégies de politesse, Brown et Levinson proposent trois facteurs qui influencent le choix : la distance sociale entre le locuteur et l'interlocuteur (D), le pouvoir que l'interlocuteur possède sur le locuteur (P) et le degré de gravité du FTA (G). La distance sociale (D) renvoie à l'intimité sociale entre le locuteur et l'interlocuteur, basée sur la fréquence de l'interaction. Le pouvoir relatif (P) est déterminé par le degré selon lequel l'interlocuteur peut imposer quelque chose au locuteur. Le degré de gravité ou le degré d'imposition du FTA renvoie au degré selon lequel une demande dérange la personne à qui elle est adressée. Brown et Levinson notent que le degré d'imposition du FTA (G) est défini selon les cultures et les situations. Afin d'expliquer la relation entre l'importance (*weightiness*) du FTA (I) et ces trois facteurs, ils proposent la formule suivante (1987, p. 76) :

$$Ix = D (\text{locuteur, interlocuteur}) + P (\text{interlocuteur, locuteur}) + Gx$$

D'après cette formule, plus la distance sociale (D) est grande, plus l'écart du pouvoir relatif (P) est augmenté, et plus le degré de gravité du FTA (Gx) est élevé, plus l'importance d'un FTA (Ix) est augmentée. Par conséquent, on est censé utiliser des stratégies supposément plus polies.

Le modèle de Brown et Levinson (1987) est considéré comme étant la théorie de la politesse la plus élaborée et cohérente qu'il est possible de tester empiriquement au travers de différentes langues et cultures (Watts, 2003). Cependant, c'est aussi une théorie qui est beaucoup critiquée par plusieurs chercheurs (Ide, 1989; Matsumoto, 1989; Gu, 1990; Kerbrat-Orecchioni, 1992; Mao, 1994; Yu, 2003; Watts, 2003). Kerbrat-Orecchioni (1992) remarque que la théorie est exclusivement négative dans la mesure où « elle repose tout entière sur la notion de FTA (*Face Threatening Act*) comme si la vie sociale n'était faite que de menaces potentielles, que l'on pourrait au mieux éviter ou neutraliser » (p. 176). Elle critique également le schéma des stratégies, en indiquant que ce tableau n'est pas pertinent parce que la politesse positive, qui peut être assimilée à la solidarité, est considérée comme un type d'« accomplissement ouvert d'un FTA avec action réparatrice » avec « un degré de moins que la politesse négative sur l'échelle de la politesse » (1992, p. 176). Quant à Watts (2003), il indique que les stratégies qu'ils présentent sont des stratégies de « figuration » (*facework*) qu'une personne s'engage à mettre en œuvre pour ne pas faire perdre la face de l'interlocuteur plutôt que des stratégies de politesse proprement dites.

Tandis que les critiques de Kerbrat-Orecchioni (1992) et Watts (2003) portent particulièrement sur le modèle même de la politesse de Brown et Levinson (1987), certains chercheurs remettent en question l'universalité de leur théorie, telle que revendiquée par Brown et Levinson. Notamment, plusieurs chercheurs en Asie critiquent le biais ethnocentrique de leur théorie qui se base uniquement sur les cultures occidentales (Ide,

1989; Matsumoto, 1989; Gu, 1990; Mao, 1994; Yu, 2003). Dans la prochaine section, nous examinons de plus près les critiques faites à la théorie de Brown et Levinson.

2.3.4. Le réexamen de l'universalité de la théorie de la politesse de Brown et Levinson

Une théorie est une construction intellectuelle utilisant des concepts permettant d'expliquer la réalité. Étant donné que par sa nature abstraite elle simplifie les phénomènes multiples et variés de la réalité, il existe un écart entre la théorie et la réalité qu'elle cherche à décrire et à expliquer. En ce qui concerne les théories de la politesse, elles sont censées refléter les phénomènes de la politesse, tels que compris par des membres d'une communauté. Cependant, vu qu'il existe des variétés culturelles de la politesse, les théories de la politesse qui se prétendent universelles ne sont pas toujours capables d'expliquer tous les phénomènes culturels de la politesse.

Brown et Levinson (1978, 1987) ont tenté de proposer un principe universel de politesse à partir duquel les diversités superficielles de la politesse se manifestent et par lequel ces diversités sont expliquées (1987, p. 56). Cependant, plusieurs chercheurs ont démontré que leur théorie n'est pas capable d'expliquer tous les phénomènes de politesse existant dans les différentes cultures et langues (Ide, 1989; Matsumoto, 1989; Gu, 1990; Mao, 1994; Yu, 2003; Watts, 2003).

Certains chercheurs critiquent l'idée selon laquelle la politesse est motivée par le besoin ou le désir de préserver la face (Matsumoto, 1988; Ide, 1989; Yu, 2003). Brown et Levinson supposent que la face positive et la face négative existent dans toutes les sociétés, et que ces deux aspects de la face constituent l'intérêt de tous les membres des sociétés. Cependant, Ide (1989) indique que la politesse dans la culture japonaise n'est pas motivée par le besoin de préserver la face, mais qu'elle se manifeste plutôt pour montrer verbalement et non

verbalement la reconnaissance de sa place et de son rôle dans une situation donnée (p. 230). Gu (1990) ajoute également que la face n'est pas un élément noyau de la politesse dans la culture chinoise. Il indique que la notion de la face négative, soit un désir de ne pas être dérangé, ne s'applique pas à la société chinoise, car l'offre, l'invitation et la promesse, qui ont été définies comme des FTAs dans la théorie de Brown et Levinson (1987), ne sont pas considérées comme étant des FTAs dans la culture chinoise. Il indique que Brown et Levinson ont négligé l'aspect normatif de la politesse, en traitant la politesse tout simplement à un niveau instrumental qui permet d'atteindre le but de la communication linguistique.

D'après Ide (1989), il existe en fait deux aspects de la politesse : le « discernement » et la « volonté ». D'abord, Ide explique le premier aspect de politesse, soit le « discernement », par le terme japonais *wakimae*, qui désigne « montrer verbalement ou non verbalement le sens de la place ou du rôle dans une situation donnée selon les conventions sociales » (1989, p. 230). Le « discernement » consiste donc à se conformer aux normes sociales. Lorsqu'on se comporte en fonction du « discernement », le choix d'une forme linguistique appropriée ou d'un comportement approprié se fait automatiquement, de façon passive (Ide, 1986). Par contre, l'aspect de la « volonté » renvoie au choix actif des stratégies variées dépendant de l'intention du locuteur. Ide (1989) indique que Brown et Levinson avaient construit une théorie en se basant uniquement sur l'aspect de la « volonté » et ils n'ont pas pris en considération dans leur théorie l'aspect du « discernement », soit les aspects formels de la politesse linguistique, qui consistent à savoir choisir des formes linguistiques en fonction du rang et du statut des interlocuteurs.

Selon Matsumoto (1988), pour les Japonais, il est difficile de distinguer les FTAs des non-FTAs avec rationalité parce qu'il est indispensable d'utiliser les formes honorifiques adéquates dans toutes les situations. Par conséquent, selon Matsumoto, même une phrase très simple comme « Il fait beau » peut donner lieu à un FTA pour un interlocuteur, selon le cadre théorique de Brown et Levinson, si le locuteur n'utilise pas la forme honorifique adéquate à la relation particulière entretenue avec l'interlocuteur. C'est aussi le cas de la

langue et de la culture coréenne qui présente un système honorifique très élaboré où le constat de Matsumoto peut être aussi appliqué. Ainsi que les exemples 4 et 5 le montrent bien, un locuteur coréen peut utiliser plusieurs formules en fonction de la relation avec son interlocuteur pour lui demander s'il a déjà pris son repas :

EX 4) « **Formule non-honorifique** »

Dongho-ya, bap meogeot-ni ?

(Dongho-vocatif, Repas mangé-particule interrogatif ?)

(Dongho, as-tu déjà pris ton repas ?)

EX 5) « **Formule honorifique** »

Abeonim, jinji deusyeotseumni-kka ?

(Beau-père, Repas mangé-particule interrogatif ?)

(Beau-père, avez-vous déjà pris votre repas ?)

L'énoncé de l'exemple 4 est utilisé par une mère pour s'adresser à son fils Dongho et l'énoncé de l'exemple 5 est utilisé par une belle-fille pour s'adresser à son beau-père. Bien que le contenu des deux énoncés soit le même, en fonction de la relation avec la personne à qui l'on s'adresse, il faut changer non seulement les mots désignant le repas et le verbe 'manger' (repas : bap vs jinji ; manger : meok-da vs deul-da), mais aussi d'une forme non honorifique à une forme honorifique (meogeot-ni ? vs deusyeotseumni-kka ?). Si l'on utilise l'énoncé dans l'exemple 4 avec la personne avec qui l'on doit utiliser un énoncé honorifique, l'usage même de cet énoncé peut donner lieu à un FTA. Comme Ide (1989) l'indique au sujet du japonais, sur le plan sociopragmatique, l'usage du système honorifique dans la langue coréenne est obligatoire, comme le sont les accords grammaticaux. Cependant, si l'usage du système honorifique fait partie de l'aspect du discernement de la politesse linguistique dans la langue coréenne, on peut aussi choisir un énoncé de façon

stratégique. Par exemple, pour demander à quelqu'un de répondre au téléphone, on peut dire « *Jeonwha badara !* » (téléphone + l'impératif du verbe 'recevoir') (*Réponds au téléphone !*). Mais on peut dire aussi « *Jeonwha-jom badajulae ?* » (téléphone-un peu (atténuateur) + la forme interrogative au futur du verbe 'recevoir') (*Répondras-tu un peu au téléphone ?*).

Dans les langues qui ont un système honorifique élaboré comme le coréen et le japonais, si nous empruntons les termes de Brown et Levinson, même les actes de langage qui ne sont pas intrinsèquement des FTAs peuvent devenir des FTAs, si l'on échoue à choisir les formules honorifiques adéquates en fonction du rang social et du statut de l'interlocuteur et des situations (Matsumoto, 1988). Ide (1989) affirme que non seulement l'aspect de la « volonté » de la politesse, mais aussi l'aspect du « discernement » doivent être inclus dans le modèle de Brown et Levinson pour que ce dernier soit un modèle universel de la politesse.

Tout comme pour la société japonaise, dans la société coréenne, il est important de connaître sa place et son rôle dans les relations et de se comporter selon les conventions sociales, en particulier selon la hiérarchie des relations interpersonnelles (montrer le respect, utiliser l'honorifique pour des gens plus âgés et de statut social plus élevé, etc.).

Cependant, à la différence de la société japonaise, dans la société coréenne, la face prend une place importante dans l'interaction sociale, mais dans un autre sens que celui décrit dans la théorie de Brown et Levinson. En adoptant la notion de face de Goffman (1967, 1974), Brown et Levinson (1987) proposent deux types de face, soit la face négative, qui est un désir de ne pas être dérangé et la face positive, un désir d'être approuvé dans son action. Cependant, dans la culture coréenne, la face a un tout autre sens que ceux décrits par Brown et Levinson. Dans la culture coréenne, la face est définie comme étant le « devoir » ou le « visage pour faire face à autrui » (Choi & Kim, 2000, p. 185). Préserver la face est lié à la nécessité de remplir le devoir qui est imposé aux êtres humains. Le devoir est en lien avec la conscience qui se base sur le bien et le mal. Par conséquent, si l'on se comporte selon sa conscience, on peut préserver la face et rester digne. Par contre, si l'on agit contre

sa conscience, on ressent de la honte et on perd la face (*ibid.*, p. 188). D'après Kang (2004), il existe deux types de face importants dans la société coréenne, soit la « face normative » et la « face exposée ». La « face normative » est liée à l'image de soi que les gens veulent montrer en se conduisant selon les normes culturelles et sociales. Par contre, la « face exposée » renvoie au désir de montrer une image positive de soi qui est supérieure aux autres. Elle est donc, par sa nature même, compétitive et relative. On peut dire que les deux types de face sont en lien avec la notion de face de Goffman (1967, 1974) dans la mesure où ils ont un rapport avec l'image positive de soi dans l'interaction sociale. Cependant, par sa nature, la « face normative » varie selon les cultures et elle ne peut donc pas être universelle, de même que les étiquettes varient dans toutes les cultures. De plus, la « face exposée » dans la culture coréenne relève plutôt du désir de montrer une bonne image de soi qui est supérieure à celle des autres, et il est difficile de dire qu'elle est liée à la politesse, si l'on considère le véritable objectif de cette dernière, qui est d'avoir de la prévenance pour les autres (Watts, 2003). Ce que Brown et Levinson ne remarquent pas, c'est que la face ne constitue pas toujours un élément noyau qui motive la politesse et qu'il existe un aspect normatif de la face et de la politesse. Ide (1989) indique que la face peut être considérée comme un élément noyau de l'interaction dans les sociétés individualistes où l'individu constitue une base dans une interaction. Cependant, dans les sociétés collectivistes où le groupe constitue une base de l'interaction, se comporter dans une relation interpersonnelle selon un rôle ou un statut défini devient plus important que de préserver la face. Bien que la société coréenne ait connu un changement important avec la mondialisation et ne soit plus la même société traditionnelle qu'auparavant, l'individualisme est souvent interprété par les Coréens comme synonyme d'égoïsme et les valeurs des groupes auxquels les individus appartiennent exercent encore une influence importante dans la vie des individus.

Quoique la théorie de Brown et Levinson fasse l'objet de critiques chez plusieurs chercheurs, il faut admettre que leur théorie fournit des concepts très utiles pour expliquer la politesse dans les échanges communicatifs, comme les stratégies de politesse, les FTAs et les facteurs influant sur le choix des stratégies. Bien que du point de vue des chercheurs

orientaux, elle présente un biais ethnocentrique qui ne tient compte que des cultures occidentales et individualistes, il faut cependant noter que jusqu'à présent, il n'existe pas de théorie de la politesse qui soit aussi complète que celle de Brown et Levinson. Pour cette raison, elle constituait et constitue encore aujourd'hui un point de repère et une référence incontournable dans les études sur la politesse.

Janney et Arndt (1993) notent qu'il semble peu probable de pouvoir élaborer un cadre théorique pour les études sur la politesse comparative qui ne présenterait pas de biais culturel. Ils suggèrent qu'au lieu de discuter de l'universalité de la politesse, il serait plus raisonnable d'admettre le fait que la théorie de Brown et Levinson est une théorie bien articulée et bien raisonnée permettant d'expliquer la politesse dans les cultures anglo-saxonnes, et d'utiliser leur théorie comme une hypothèse de base pour étudier la politesse dans les autres cultures.

En ce qui concerne les études portant sur les stratégies de politesse utilisées par les apprenants de langue seconde, le modèle de Brown et Levinson (1978, 1987) permettra de comprendre comment fonctionne l'interaction sur le plan de la politesse dans les cultures occidentales et individualistes, et quelles sont les stratégies disponibles pour communiquer poliment dans ces cultures. Dans la présente recherche, les concepts de stratégie de politesse, les FTAs, et les facteurs qui influencent le choix des stratégies de politesse doivent à leur théorie de la politesse, et cette dernière constituera la base théorique selon laquelle on peut comprendre l'interaction entre les locuteurs natifs francophones et les apprenants coréens étudiant le français langue seconde.

Dans la section qui va suivre, nous examinons d'abord différents sens de la politesse retrouvés dans la langue française et la langue coréenne afin de mettre en lumière différents aspects de la politesse tels que reflétés dans les deux langues et deux cultures différentes. Par la suite, nous exposons quelques dimensions culturelles permettant de distinguer la société individualiste de la société collectiviste afin de savoir comment ces dimensions culturelles peuvent influencer le choix des stratégies de politesse.

2.4. La politesse dans la communication interculturelle

La politesse est une notion qui existe dans toutes les sociétés. Parce qu'elle est considérée comme un phénomène universel, on a tendance à tenir pour acquises les conventions de la politesse de la société à laquelle on appartient. Cependant, comme il s'agit d'une sorte de code de communication culturellement déterminé, la mauvaise interprétation de ce dernier ou la maladresse dans son expression peuvent créer des malentendus dans une communication interculturelle. Les manières d'exprimer la politesse peuvent être différentes selon les sociétés, car chaque culture possède des styles de communication différents. Dans le présent chapitre, nous tenterons d'examiner les différentes notions liées à la politesse existant dans la langue française et la langue coréenne. Par la suite, afin de mieux comprendre les différences culturelles sur le plan des expressions de la politesse entre la société québécoise et la société coréenne, nous nous pencherons sur les différents styles de communication selon les cultures ainsi que leur impact sur les stratégies de politesse.

2.4.1. La politesse dans la langue française

Étymologiquement, le mot « poli » dans la langue française dérive du participe passé du latin *politus*, qui vient du verbe *polire* et qui signifie « polir » (*Dictionnaire culturel en langue française*, 2005). Le verbe *polir* suggère un aspect esthétique des sujets concernés. À ce propos, France (1992) remarque :

Le sens littéral de « polir » suggère une vue esthétique du sujet. On commence par un matériel rugueux, non traité, et par le frottement ou un processus semblable, on la transforme en quelque chose lisse et agréable pour le toucher ou la vue (*ibid.*, p. 55).

Cependant, ce ne sont pas que des matériaux qui font l'objet d'un polissage : l'esprit et les mœurs peuvent aussi en faire l'objet. Selon le Dictionnaire de l'Académie (1694), le verbe polir se dit figurément de « tout ce qui sert à cultiver, orner, adoucir l'esprit et les mœurs, et à rendre plus propre au commerce ordinaire du monde » (Montandon, 1995, p. 712).

D'une part, le mot « politesse » a été approuvé dès le 16^e siècle afin de désigner l'état des matériaux, la qualité de ce qui est rendu lisse par le frottement. Mais à partir du XVII^e siècle, selon le Dictionnaire Robert, on a commencé à utiliser ce mot avec le sens moderne, soit « raffinement des manières, bonne éducation, degré élevé de civilité » (Zhihong, 2003, p. 78).

D'autre part, l'association du verbe « polir » à la politesse sous-entendait l'attitude hautaine des aristocrates en France au 17^e siècle. Étant donné que la politesse en France a été élaborée à la Cour avant de se diffuser dans l'ensemble de la société, le comportement poli était d'abord considéré comme étant un privilège des gens de la Cour. Le lien étroit entre la politesse et la Cour se retrouve également dans le mot « courtoisie ». La « courtoisie » est un dérivé nominal de l'adjectif courtois, qui vient du mot « cour » et de la « vie à la Cour ». Ce terme désignait d'abord « celui qui réside à la Cour d'un prince », puis « celui qui se conforme aux usages de la Cour » (Montandon, 1995, p. 175). La « courtoisie » représentait des attitudes extérieures qu'on adoptait pour gagner la confiance, la sympathie du prince et des nobles dans le but de faire fortune (Elias, 1969, p. 23).

À la différence de ces deux termes, qui faisaient allusion à une qualité supérieure permettant de distinguer le rang social, la « civilité » a été souvent utilisée comme étant une notion plus générale, qui permet de distinguer une personne civilisée d'un homme sauvage ou grossier. La « civilité », qui a été utilisée depuis le XIV^e siècle, était un calque du substantif latin *civilitas*, dérivé de l'adjectif *civilis*. La « civilité » ainsi que l'« urbanité » avait particulièrement rapport avec la « cité » et la « ville » et elle a été définie ainsi : « Elle édicte les règles minimales de la coexistence sociale, des règles faciles à enseigner et à observer, car elles ne portent que sur des comportements extérieurs, et qui varient en fonction du temps, des lieux, des situations » (Montandon, 1995, p. 102).

Comme la « civilité » ne portait que sur des comportements extérieurs, elle a été utilisée comme étant une notion opposée à la politesse, qui était considérée comme une notion portant une âme, une intériorité, la délicatesse, etc. Pour cette raison, la politesse était considérée comme une notion supérieure à la « civilité » (Montandon, 1995). Cependant, les définitions de ces deux termes ont changé selon les époques. Dans un premier temps, la « civilité » désignait « l'application mécanique des règles » ou une « sorte de masque social que l'on porterait par crainte d'être mal jugé », alors que la politesse désignait plutôt la vertu ou la morale (Picard, 2007, p. 5). Cependant, avec la Révolution en 1789 en France, la politesse fondée sur la distinction du rang social, telle qu'on la pratiquait à la Cour en France sous l'Ancien Régime, avait fait l'objet d'attaques des révolutionnaires, et les sens de ces deux termes sont devenus inversés. Par conséquent, la « civilité » est devenue une vertu, surtout une vertu républicaine qui se basait sur l'égalité et le respect mutuel, alors que la politesse n'était plus considérée que comme l'expression de surface (France, 1992, p. 60). Au XIX^e siècle, la politesse reprend cependant de nouveau une valeur morale reposant sur l'aisance en société et sur la supériorité sociale servant à la classe bourgeoise, alors que la « civilité », accessible aux gens du commun, est dévaluée (Picard, 2007, p. 6-7). La tension entre les deux termes démontre les deux faces de la « politesse », soit « l'être et le paraître », comme Picard (2007) l'indique, ou « l'esprit et les formalités » de la politesse.

À l'exception de ces trois mots présentés plus haut, le « savoir-vivre », la « bienséance » et l'« étiquette » sont également des mots qui sont utilisés pour parler de la politesse. D'abord, le « savoir-vivre » est souvent utilisé comme un synonyme de « politesse ». Selon la définition du dictionnaire Le Petit Robert, alors que la « politesse » est spécifiée comme étant « l'ensemble des usages, des règles qui régissent le langage, le comportement, considérés comme les meilleurs dans une société », le « savoir-vivre » signifie plus spécifiquement « la qualité d'une personne qui connaît et sait appliquer ces règles » (*Le nouveau Petit Robert de la langue française*, 2009). Cependant, Picard (1997) indique que ces deux termes sont interchangeable et qu'ils désignent souvent un même objet.

La « bienséance », quant à elle, est une notion plus générale, qui inclut toutes les règles de la politesse. Elle consiste surtout en « la conformité d'une action avec le temps, les lieux et les personnes » (Montandon, 1995, p. 29). Elle est donc une notion qui peut varier en fonction du temps et des situations. Des livres de « bienséance » présentent des règles bien détaillées portant sur le maintien du corps, la manière de parler et de prononcer, la manière de s'habiller, l'hygiène, les gestes, le comportement et les convenances à table, etc.

En dernier lieu, l'« étiquette » est souvent utilisée pour parler des règles qui gouvernent le comportement dans une situation particulière. L'étiquette pour les convenances à table, au mariage ou aux funérailles en sont des exemples. De même que la bienséance, l'étiquette est « un ensemble de règles fixes déterminant ce qui convient, ce qui est fixé et requis par l'usage » (Montandon, 1995, p. 359). Ce terme représente donc l'aspect normatif ou prescriptif de la politesse. Cependant, à la différence de la « bienséance », l'étiquette a pour rôle de distinguer la différence des rangs et la hiérarchie sociale. Par exemple, les aristocrates sous l'Ancien Régime utilisaient l'étiquette pour maintenir le système de hiérarchie sociale.

Comme les définitions et les usages des mots liés à la politesse nous le démontrent, sur le plan étymologique, le mot « politesse » dans la langue française exprimait d'abord l'aspect esthétique, extérieur et superficiel au comportement. Cependant, cet aspect de la politesse devait être distingué de la « vraie » politesse, car l'essentiel de la politesse se fonde sur le respect des autres.

2.4.2. La politesse dans la langue coréenne

Pendant longtemps, « le pays de la politesse à l'Est » était une expression qui désignait la Corée. Comme cette expression l'indique, la politesse était la vertu la plus importante dans la société coréenne.

En ce qui concerne l'origine historique de la politesse coréenne, il existe deux hypothèses différentes. D'une part, on considère que la notion, les rituels et le comportement de politesse existaient déjà dans la Corée antique. Le fait que le roi du *Go Jo Sun* (고조선 古朝鮮), la première nation de la Corée fondée en 2333 av. J.-C., annonce 360 articles portant sur le bien et le mal est considéré comme étant l'origine de la politesse en Corée.

De plus, avant l'introduction du confucianisme en Corée, le fait que Confucius, le fondateur du confucianisme, ait mentionné qu'il aimerait vivre en Corée parce que les mœurs et la politesse étaient bien établies, est souvent cité comme une preuve de l'existence de la politesse dans la Corée ancienne. Nous supposons également que la politesse est venue de la Chine. C'est-à-dire que la politesse a été établie avec l'introduction du confucianisme en Corée. En ce qui concerne l'origine de la politesse coréenne, il conviendrait cependant d'adopter les deux hypothèses. On peut dire qu'il existait déjà des conventions sociales et des notions portant sur la politesse dans la Corée ancienne, mais avec l'introduction du confucianisme de la Chine, les notions de la politesse ont été étendues, développées et systématisées (Park, 1998).

Dans la langue coréenne, plusieurs mots sont utilisés pour parler de la politesse, parmi lesquels *ye* (예 禮), *ye eui* (예의 禮意), *ye jeol* (예절 禮節), *ye eui beum jeol* (예의범절 禮儀凡節) sont des mots beaucoup utilisés dans la vie quotidienne⁷. Une de leurs caractéristiques communes est qu'ils comportent tous le caractère chinois 禮 (*ye*). Si l'on analyse ce dernier, 禮 (*ye*) se compose de 示 (*shi*), qui était le récipient utilisé lors des cérémonies de prière du culte du ciel ou de la cérémonie de la récolte, et de 豊 (*poong*), qui signifie la bonne récolte. 禮 (*ye*) relevait donc des rites qui ont été utilisés afin de souhaiter la prospérité et l'abondance (Zhihong, 2003). Cependant, le sens de ce mot, qui signifiait au

⁷ Dans la langue coréenne, une bonne partie du vocabulaire est d'origine chinoise. Pour cette raison, on écrit les mots avec les caractères chinois entre parenthèses pour faciliter la compréhension de la signification des mots ou distinguer entre les homonymes.

début « les rites aux êtres célestes », s'est ensuite étendu pour désigner la déférence et la politesse dans les relations humaines.

Plusieurs mots dérivent du *ye* pour indiquer les bonnes manières et la politesse. D'abord, *ye jeol* (예절 禮節), qui peut se traduire comme étant « bonnes manières » en français, est une abréviation de *ye eui bum jeol* (예의범절 禮儀凡節). C'est un mot qui se compose de *ye* (예 禮) et *jeol* (절 節). D'abord, *ye* constitue l'esprit de la politesse et il désigne les devoirs que tous les êtres humains doivent remplir : la piété filiale (entre enfants et parents), l'affection ou l'amour (entre parents et enfants), la loyauté ou la fidélité (entre souverain et sujet), la politesse (entre les êtres humains), et le respect et la déférence (entre les vieux et les jeunes). Par la suite, *jeol* indique toutes les formalités ou les rituels portant sur le mariage, les funérailles et la mémoire des ancêtres, etc. (Park, 1998). Le fait que les deux mots soient associés pour désigner la politesse est significatif. Dans la politesse coréenne, on considère que l'esprit de la politesse est aussi important que sa formalité comme les rites de la politesse ou les étiquettes à respecter. Pour cette raison, la politesse qui a de la formalité, mais qui manque d'esprit ou celle qui a de l'esprit, mais qui manque de formalité fait souvent l'objet de critiques.

La combinaison de l'esprit et la formalité de la politesse se retrouvent également dans la définition du mot *ye eui* (예의 禮意). Ce dernier désigne d'abord la déférence exprimée par la politesse (*ye*) et l'esprit de la politesse (*eui*). Cependant, selon les caractères chinois utilisés, il désigne également les bonnes manières et la façon de se comporter (禮儀 *ye eui*) et le devoir que les hommes doivent remplir (禮議 *ye eui*) (Park, 1998).

Parmi les vertus de la philosophie du confucianisme, Confucius met surtout l'accent sur le *ye*. À une époque où la hiérarchie sociale aristocratique s'était effondrée et où le système d'esclavage était sur le déclin, il recommandait de rétablir le *ye* afin de maintenir l'ordre de la société. Il faudrait noter que, dans la philosophie confucéenne, le *ye* représente les relations humaines, plus précisément, elle incarne l'ordre dans les relations humaines. Parmi les vertus de la philosophie confucéenne, Confucius met surtout l'accent sur le *ye*,

car il croyait que si l'on établit l'ordre dans les relations humaines, on peut établir l'ordre dans la vie familiale, sociale et politique. Dans la philosophie confucéenne, on suppose l'existence d'une hiérarchie naturelle et on croit que l'harmonie sociale est favorisée quand on respecte cet ordre de la hiérarchie. Les valeurs sociales passent donc avant la liberté et le droit des individus.

Dans les sections précédentes, nous avons examiné les différents aspects de la politesse reflétés dans la langue française et la langue coréenne. Une autre façon d'aborder le sujet de la politesse peut être d'examiner les différents styles de communication. Dans la section suivante, nous examinerons les styles de la communication en lien avec la politesse.

2.4.3. La communication interculturelle et les stratégies de politesse

Chaque culture a un style unique de communication qui a un impact sur la manière dont on exprime la politesse. Par exemple, les gens appartenant à une culture où le maintien de relation harmonieuse est considéré comme plus important que la transmission claire de l'intention de communication peuvent vouloir privilégier un style de communication moins direct et moins explicite pour ne pas blesser leurs interlocuteurs. Par contre, les locuteurs appartenant à une culture où la clarté et l'efficacité de la communication sont considérées comme plus importantes peuvent avoir tendance à utiliser un style de communication plus direct et plus explicite.

Les différents styles de communication peuvent être une source importante de malentendus dans une communication interculturelle, soit une communication impliquant des gens de différentes cultures. En particulier, la réussite de la communication ne sera pas garantie pour des apprenants de langues secondes s'ils ne comprennent pas les différents styles de communication propres à la culture de la langue cible, et ce, même s'ils maîtrisent bien la langue cible.

Plusieurs chercheurs expliquent la variété de communication selon deux grands types de culture : les sociétés individualistes et les sociétés collectivistes (Gudykunst, Yang, & Nishida, 1987; Hofstede, 1980, 2001; Kim, 1994; Triandis, 1986, 1995). En général, la société individualiste désigne une société où les individus ont la priorité sur les groupes, et qui met en valeur les buts des individus plutôt que ceux des groupes. Par contre, la société collectiviste est une société où les groupes ont la priorité sur les individus et les buts des groupes sont considérés comme étant plus importants que ceux des individus.

Selon Gudykunst et Lee (2002), l'individualisme et le collectivisme influencent la communication dans une culture parce qu'ils affectent les normes et les règles culturelles. Les chercheurs indiquent que cette dimension culturelle influence les façons dont les individus sont socialisés dans leur culture parce que la socialisation des individus s'effectue en général en accord avec la tendance culturelle. L'adoption de la dimension de l'individualisme et du collectivisme semble convenir pour comparer les différents styles de communication existant entre la société coréenne et la société canadienne francophone. D'après Hofstede (1980), qui a étudié les dimensions culturelles, le Canada a été classé comme un des pays les plus individualistes du monde, alors que la Corée a été classée comme étant un des pays les plus collectivistes.

Selon Triandis (1988), le facteur essentiel qui distingue les cultures collectivistes des cultures individualistes est l'influence de l'*in-group*. L'*in-group* est un groupe de gens qui influencent le comportement d'un individu pour que ce dernier poursuive le but de ce groupe ou soumette ses buts personnels à ceux des membres de ce dernier (Triandis, 1988). Tandis que dans les cultures individualistes, les gens sont censés s'occuper d'eux-mêmes et des parents proches seulement ; dans les cultures collectivistes, les gens appartiennent à des communautés ou à des *in-groups* qui s'occupent d'eux en échange de leur loyauté (Hofstede & Bond, 1984, p. 419). C'est aussi un groupe de gens du bien-être duquel l'individu se soucie, avec qui l'individu est prêt à coopérer sans rien demander en retour. La séparation d'avec ce groupe peut causer un sentiment de gêne ou même de souffrance (Triandis, 1988). Les types de *in-groups* peuvent être différents selon les cultures, mais en

général, ils sont constitués par la famille, les amis, les collègues de travail ou les groupes religieux. Les membres de la société collectiviste possèdent un petit nombre de *in-groups* et ces groupes sont déterminés par la tradition. Ces groupes influencent le comportement d'un individu à plusieurs niveaux et lorsqu'il y a un conflit entre le but d'un *in-group* et celui d'un individu, l'individu choisit souvent le but de son *in-group* au détriment du sien (Triandis, 1995). Par contre, les membres de la société individualiste peuvent créer plusieurs *in-groups* particuliers, comme le club d'alpinisme, par exemple, et ces groupes sont déterminés par des individus plutôt que par la tradition (Triandis, 1988). Comme il y a plusieurs *in-groups* dans les cultures individualistes, l'influence de ces groupes est relativement moins importante que celle des *in-groups* dans les cultures collectivistes (Triandis et al., 1986). Les membres de la société collectiviste ont tendance à mettre l'accent sur la distinction entre « nous » (*in-groups*) versus « ils » (*out-groups*) et à appliquer des valeurs différentes entre ces deux groupes, ce qui contraste avec les membres de la société individualiste qui appliquent les mêmes valeurs à tout le monde (Gudykunst & Ting-Toomey, 1988). Un exemple qui montre l'influence des *in-groups* dans la société coréenne est celui des attaches universitaires. Dans la société coréenne, les gens qui fréquentent la même école ou université ont tendance à créer des relations particulières et hiérarchiques entre eux en fonction de l'année d'entrée à l'école, et ces relations peuvent avoir un impact sur la vie sociale même après la fin des études. Ces liens particuliers font naître une obligation ou un devoir de s'entraider entre les membres du groupe. Dans la vie sociale, s'il s'agit d'une demande d'une personne appartenant à cet *in-group*, et surtout qui est en position supérieure sur le plan hiérarchique, il est difficile de la refuser, car on se sent une obligation de se conduire avec loyauté à l'égard des membres de cet *in-group*. Dans la relation entre les membres de cet *in-group*, l'étudiant cadet doit montrer une déférence envers l'étudiant aîné et ce dernier doit s'occuper de l'étudiant cadet.

Triandis (1988) caractérise les cultures collectivistes par une grande interdépendance, la sensibilité interpersonnelle, la conformité, la susceptibilité d'être influencé par les autres, la compassion mutuelle, le sacrifice pour les membres des *in-groups* et le contrôle externe, etc.

Par contre, l'individualisme se caractérise par l'accent mis sur l'autosuffisance, moins de souci pour des *in-groups*, la distance des *in-groups* (Triandis et al., 1986).

Hofstede (1980, 2001) a tenté également d'expliquer les différentes cultures existant dans les différents pays en adoptant la dimension de l'individualisme et du collectivisme. Cependant, à part cette dimension, il propose d'autres dimensions comme la distance de pouvoir, l'évitement de l'incertitude, et la masculinité / la féminité. Parmi ces dimensions, nous examinerons la distance de pouvoir, car comme Brown et Levinson (1987) l'indiquent dans leur modèle de politesse (voir la section 2.3.3.), cette dimension constitue un des facteurs importants qui influencent le choix des stratégies de politesse.

D'après Hofstede (2001), la distance de pouvoir est une unité de mesure du pouvoir interpersonnel entre deux personnes dans une relation asymétrique (le patron et l'employé, par exemple) et elle est perçue par la personne qui possède moins de pouvoir dans cette relation. L'auteur affirme que si les différentes cultures présentent de manière systématique une tendance à maintenir des distances de pouvoir, cette tendance peut servir de critère pour différencier les différentes cultures. Il remarque que dans les pays où la distance de pouvoir n'est pas grande, les subalternes sont moins sous la dépendance de leurs patrons. Ils préfèrent consulter et s'approchent des patrons ou les contredisent sans beaucoup de difficultés. En revanche, dans les pays où la distance de pouvoir est grande, les subalternes sont dans une grande dépendance vis-à-vis des patrons et ils ont relativement plus peur d'exprimer un désaccord envers leurs supérieurs. Hofstede (2001) affirme que la peur d'exprimer un désaccord à son supérieur est un critère important pour déterminer la distance de pouvoir existant entre les différents pays. D'après son étude portant sur la distance de pouvoir auprès des employeurs de la compagnie IBM dans 50 pays et trois régions, le Canada a pris le 39^e rang parmi les pays étudiés, en présentant une relativement petite distance de pouvoir, alors que la Corée occupait un rang moyen, soit le 27^e rang, ce qui suggère que la distance de pouvoir est relativement élevée dans la société coréenne par rapport à la société canadienne. La perception différente de la distance de pouvoir entre les interlocuteurs peut causer un malentendu dans une communication interculturelle, car cette

différence peut créer une attente différente entre le locuteur et l'interlocuteur par rapport au comportement et à l'expression de politesse ou de déférence de son partenaire.

Une autre mesure qui peut permettre d'expliquer la variété culturelle de la communication est la communication hautement contextualisée (*high-context communication*) et la communication faiblement contextualisée (*low-context communication*). Hall (1976) utilise ces deux valeurs afin d'expliquer les différences culturelles dans l'usage de la langue. Hall (1976) explique que la communication hautement contextualisée renvoie à une communication où « la plupart des informations se retrouvent soit dans l'environnement physique, soit intériorisées par la personne, alors que très peu se retrouvent dans la partie du message codée, explicite et transmise » (1976, p. 79)⁸. Par conséquent, dans la communication hautement contextualisée, il est plus important de comprendre le cadre physique, la relation interpersonnelle, les connaissances ou les conventions partagées entre les interlocuteurs parce que beaucoup d'informations ne sont pas explicitement exprimées. Par contre, dans la communication faiblement contextualisée, beaucoup d'informations sont transmises par les codes explicites (Hall, 1976). Par conséquent, c'est la responsabilité des locuteurs de formuler leur message de façon claire (Stewart & Bennett, 1991). Gudykunst et Ting-Toomey (1988) indiquent que la communication faiblement contextualisée est dominante dans les cultures individualistes, alors que la communication hautement contextualisée est prédominante dans les cultures collectivistes. Un exemple qui montre la caractéristique de la communication hautement contextualisée est le « *nunchi* », un terme utilisé dans la société coréenne. Le *nunchi*, qui peut être traduit littéralement comme une « mesure de l'œil » (*eye-measure*), veut dire « deviner l'intention, le désir, l'humeur, la pensée, et l'attitude du locuteur à partir d'un message ambigu » (Lim, 2003). Pour communiquer avec les Coréens, il est important de développer le *nunchi*, car c'est « une partie intégrante de la compétence communicative des Coréens » (Lim, 2003, p. 81). Quand

⁸ Notre traduction de « ... most of the information is either in the physical context or internalized in the person, while very little is in the coded, explicit, transmitted part of the message ».

on dit que quelqu'un a du *nunchi*, cela veut dire qu'il est capable de saisir la situation et de se comporter de façon appropriée dans la situation. Le *nunchi* est un élément très important dans les interactions interpersonnelles dans la société coréenne, car il permet de se comporter de façon appropriée sans avoir recours au sens explicite des énoncés et par conséquent, il permet de contribuer à maintenir l'harmonie dans la relation interpersonnelle. Par exemple, si quelqu'un n'est pas capable d'utiliser le *nunchi*, il risque de faire perdre la face à son interlocuteur, car il le force à dire explicitement ce que l'interlocuteur veut éviter de formuler ouvertement (Lim & Choi, 1996; Lim, 2003). Par exemple, M. Kim a été licencié de sa compagnie il y a une semaine. Dans une réunion entre amis, M. Park, qui n'est pas au courant des nouvelles de M. Kim, lui demande comment ça va au travail. À cette question, M. Kim fait une mine embarrassée sans donner une réponse et M. Lee, qui est au courant de la situation de M. Kim, reproche à M. Park, qui insiste pour avoir une réponse de M. Kim, de ne pas avoir du *nunchi*. Dans cette situation, M. Park aurait dû savoir ce qui est arrivé à M. Kim, à travers d'autres moyens, comme par exemple par un autre ami, ou bien il aurait dû arrêter de poser la question en apercevant le visage gêné ou le comportement embarrassé de M. Park.

Quant à Kim (1994), elle a tenté d'expliquer les différents styles de communication selon les cultures à partir de la notion de « contraintes conversationnelles ». Les « contraintes conversationnelles » ou les contraintes interactives sont des connaissances partagées qui influencent l'ensemble du choix des stratégies dans une conversation (Kim, 1993) et elles déterminent la manière dont le message est construit (Kim & William, 1994). Kim (1994) suppose que les « contraintes conversationnelles » influencent le choix des stratégies dans une conversation et que l'importance relative par rapport aux différentes contraintes conversationnelles est influencée par les cultures. Elle suggère cinq « contraintes conversationnelles » qui se divisent en 1) la préoccupation pour la clarté, 2) la préoccupation pour l'efficacité, 3) la préoccupation pour éviter de blesser les sentiments de l'interlocuteur, 4) la préoccupation pour la non-imposition, 5) la préoccupation pour éviter l'évaluation négative de l'interlocuteur. Si les contraintes de la clarté et de l'efficacité sont

en lien avec l'accomplissement de la tâche ou la réalisation du but dans une conversation, les autres contraintes, comme éviter de blesser les sentiments de l'interlocuteur, la non-imposition et éviter une évaluation négative de la part de l'interlocuteur en rapport avec les relations sociales (Kim, 1993). Dans une étude portant sur la perception des « contraintes conversationnelles » selon les cultures, Kim (1994) a postulé que les membres appartenant aux cultures individualistes accordent une grande importance à la préoccupation de la clarté et à l'efficacité dans leur poursuite des buts interactionnels, alors que les membres des cultures collectivistes accordent une grande importance aux contraintes relationnelles. À partir de ces hypothèses, elle a mené une étude auprès d'étudiants coréens, hawaïens et américains afin d'expliquer l'influence des cultures sur le choix des stratégies conversationnelles dans les situations de demande. Elle a surtout examiné la perception de l'importance relative des contraintes conversationnelles auprès d'étudiants de trois cultures différentes : des étudiants coréens (culture collectiviste), des étudiants hawaïens (culture qui se situe entre la culture individualiste et la culture collectiviste) et des étudiants américains (culture individualiste). Six situations de demande ont été conçues pour la recherche et chaque participant a reçu, au hasard, une des six situations, ainsi que les échelles lui permettant d'estimer les cinq contraintes conversationnelles par rapport à la situation donnée. Les participants à la recherche ont été sollicités afin d'évaluer l'importance relative de cinq contraintes conversationnelles dans une situation particulière de demande. Les résultats ont démontré que parmi les cinq contraintes, trois contraintes conversationnelles ont affecté le choix des stratégies selon les cultures : la préoccupation pour la clarté, la préoccupation pour éviter de blesser les sentiments de l'interlocuteur et la préoccupation pour la non-imposition. Il s'avère que les membres des cultures collectivistes ont montré une plus grande tendance à éviter de blesser les sentiments des autres et à ne pas s'imposer dans les situations de demande que les membres des cultures individualistes. Par contre, les membres des cultures individualistes ont montré une tendance à se préoccuper davantage de la clarté dans la conversation que ceux des cultures collectivistes placés dans les mêmes situations. Les résultats obtenus par les étudiants hawaïens ont montré une

tendance médiane, entre les cultures individualiste et collectiviste. Les résultats indiquent que le maintien de bonnes relations est considéré comme étant plus important que la clarté du message dans les cultures collectivistes. Shim, Kim et Martin (2008) indiquent que dans les pays de l'Asie de l'Est, y compris la Corée, il est considéré comme plus important de maintenir l'harmonie du groupe social plutôt que d'exprimer des pensées ou des émotions personnelles (Barnlund, 1975; Barnlund & Yoshidaka, 1990). Pour cette raison, la communication indirecte et la vertu du silence dans la conversation sont mises en valeur dans ces pays (Shim, Kim, & Martin, 2008).

Les dimensions de l'individualisme et du collectivisme, de la distance de pouvoir, de la communication hautement contextualisée et faiblement contextualisée et des contraintes conversationnelles fournissent des outils conceptuels permettant d'expliquer les différents styles de communication en fonction des cultures. La compréhension de la variété culturelle de la communication permettra d'expliquer pourquoi les gens appartenant à une culture choisissent une stratégie de politesse plutôt qu'une autre. Cependant, il est à noter que les concepts présentés plus haut ne sont pas dichotomiques, mais qu'ils devraient être considérés dans le cadre d'un continuum de dimensions culturelles. Le tableau suivant récapitule les dimensions culturelles qui peuvent influencer le choix des stratégies de politesse selon le type de société.

Tableau 3. Les dimensions culturelles qui peuvent influencer le choix des stratégies de politesse

		Type de la société	
Dimensions culturelles	Individualiste	← →	Collectiviste
In-group / out-group	<ul style="list-style-type: none"> • pas de distinction entre <i>in-group</i> et <i>out-group</i> • application des mêmes valeurs à tout le monde 	← →	<ul style="list-style-type: none"> • distinction entre <i>in-group</i> et <i>out-group</i> • application de valeurs différentes entre <i>in-group</i> et <i>out-group</i> • loyauté à l'égard des membres du <i>in-group</i>. • faveur envers des membres du <i>in-group</i>
Distance de pouvoir	<ul style="list-style-type: none"> • petite distance de pouvoir • petite dépendance envers un supérieur • expression du désaccord à son supérieur sans beaucoup de difficulté 	← →	<ul style="list-style-type: none"> • grande distance de pouvoir • grande dépendance vis-à-vis d'un supérieur • difficulté à exprimer du désaccord à son supérieur
Communication hautement contextualisée vs communication faiblement contextualisée	<ul style="list-style-type: none"> • transmission explicite du message • responsabilité du locuteur de formuler le message de façon claire 	← →	<ul style="list-style-type: none"> • transmission implicite du message • responsabilité de l'interlocuteur de deviner l'intention du locuteur
Contraintes conversationnelles	<ul style="list-style-type: none"> • priorité à la réalisation du but de la communication • préoccupation pour la clarté du message dans une conversation 	← →	<ul style="list-style-type: none"> • priorité au maintien de l'harmonie du groupe social dans une communication • préoccupation pour éviter de blesser les sentiments des autres, la non-imposition et l'évaluation négative des autres

Considérant tous ces paramètres à l'œuvre dans l'interaction conversationnelle interculturelle, une question se pose : comment les dimensions culturelles influencent-elles le choix des stratégies de demande chez les Coréens apprenant le français comme langue seconde ? L'influence d'un *in-group* peut avoir un impact sur la perception de la distance sociale, car les apprenants coréens peuvent se sentir plus proches des membres de *in-groups* que les locuteurs natifs francophones au Canada. Ils peuvent aussi choisir des stratégies de politesse moins polies que les locuteurs natifs francophones dans une interaction avec des membres du *in-groups*. L'étude menée par Suh (1999b) démontre que les Coréens apprenant l'anglais comme langue seconde montrent une tendance à choisir des stratégies de demande moins polies que les locuteurs natifs anglophones lors d'une relation intime, comme entre des amis proches. D'après les résultats de la recherche, tandis que les locuteurs natifs anglophones ont choisi souvent une formule comme « *Can you... ?* » entre amis, qui est une stratégie indirecte pour faire une demande, les Coréens ont plus montré une préférence à la formule impérative. Quand il s'agit d'une relation asymétrique, les apprenants d'une culture collectiviste peuvent échouer à atteindre leur but de communication à cause de la difficulté d'exprimer le désaccord ou leur intention de communication. Le recours aux moyens indirects pour transmettre l'intention de communication dans le souci de maintenir une bonne relation avec l'interlocuteur peut produire un effet contraire si son interlocuteur perçoit mal ou ne comprend pas son intention. Par exemple, si l'intention de la communication est de demander de prêter de l'argent, il ne suffirait pas d'expliquer à l'interlocuteur la difficulté financière que le locuteur éprouve, mais il serait nécessaire de formuler une demande qui transmette son message de façon efficace et claire pour que son interlocuteur passe à l'acte demandé.

Le choix d'une stratégie inadéquate dans une situation donnée chez les apprenants de langues secondes peut être dû à des lacunes dans leur compétence linguistique. Cependant, la décision prise par rapport au choix des stratégies de politesse peut aussi être influencée par la culture d'origine et le style de communication de la L1 et ces derniers peuvent engendrer un transfert lors du choix des stratégies de politesse chez les apprenants de

langues secondes. Les études empiriques qui seront présentées dans le chapitre suivant permettront de comprendre non seulement les caractéristiques des stratégies de politesse utilisées par les apprenants de langues secondes, mais aussi les phénomènes de transfert produits lors de l'accomplissement de différents actes de langage.

2.5. Les études empiriques menées dans le cadre du CCSARP et de l'interlangue

Depuis les années 1980, plusieurs études ont été effectuées dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue. Parmi elles, le projet le plus connu est le « *Cross-cultural speech act realization project* » (CCSARP) (Blum-Kulka, House, & Kasper, 1989). Ce projet a été réalisé à partir des données collectées à l'aide du *Discourse Completion Test* (DCT). Les langues étudiées étaient au nombre de sept, soit l'anglais de l'Australie, l'anglais des États-Unis, l'anglais de l'Angleterre, le français du Canada, le danois, l'allemand et l'hébreu. Et pour chacune des langues, les données ont été collectées auprès de locuteurs natifs et de locuteurs non natifs. Ce projet a inspiré beaucoup d'études en pragmatique de l'interlangue tant sur le plan des intérêts de recherche que sur le plan méthodologique.

Dans la section qui va suivre, nous exposons quelques études empiriques effectuées dans le cadre du CCSARP, ainsi que certaines autres études menées dans le cadre de la pragmatique de l'interlangue. Le chapitre consiste en trois parties. Dans la première partie, nous nous proposons d'examiner quelques études empiriques portant sur la demande, qui est un acte de langage à l'étude dans la présente recherche. Ensuite, dans la deuxième partie, nous nous intéresserons aux études empiriques qui traitent des phénomènes du transfert, repérés chez les apprenants coréens lors de l'accomplissement des actes de langage. En dernier lieu, dans la troisième partie, nous examinons des études portant sur la

méthodologie afin d'expliquer le choix du *Discourse Completion Test* (DCT) comme étant l'outil principal de recherche.

2.5.1. Les études empiriques portant sur la demande

Parmi les actes de langage, la demande est un acte qui a été beaucoup étudié dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue. La demande est un acte important notamment pour les apprenants de langues secondes dans la mesure où la plupart des interactions en langue seconde ont lieu sous la forme de demande (Koike, 1989; Suh, 1999a).

Plusieurs études ont été effectuées afin d'identifier les caractéristiques permettant de distinguer les apprenants de langues secondes des locuteurs natifs (Blum-Kulka & Olshtain, 1986; Faerch & Kasper, 1989; Blum-Kulka & House, 1989; Edmondson & House, 1991; Hassall, 2001). Les études précédentes ont démontré que les apprenants de langues secondes utilisaient moins d'atténuateurs internes que les locuteurs natifs. Les études ont démontré également que les apprenants de langues secondes montrent une tendance à utiliser plus de mots pour accomplir un acte de langage que les locuteurs natifs, et ce qui peut amener les apprenants à un échec pragmatique. Dans la partie qui va suivre, nous exposons quelques études empiriques portant sur la demande afin de mieux comprendre les caractéristiques des apprenants dans leur réalisation des actes de langage, notamment, de l'acte de demande.

Blum-Kulka et Olshtain (1986) ont effectué une étude afin d'identifier les facteurs qui distinguent les locuteurs natifs des locuteurs non natifs en vue de comprendre les raisons de l'échec pragmatique chez les locuteurs non natifs. Pour mener à bien leur recherche, les auteurs ont utilisé les données collectées dans le cadre du CCSARP (*Cross-cultural speech act realization project*) auprès des locuteurs natifs hébreux (n=172) et des locuteurs non natifs de cette langue (n=240). Les données ont été collectées à l'aide du *Discourse*

Completion Test (DCT) et il s'agissait des données collectées à partir de cinq situations de demande élaborées dans le cadre du CCSARP. À partir de ces données, Blum-Kulka et Olshtain (1986) ont comparé la distribution des types de stratégies, la fréquence et les types des modificateurs internes (atténuateurs) ainsi que ceux des modificateurs externes (mouvements de soutien). Parmi ces trois niveaux d'analyse, ils ont notamment découvert des différences importantes au niveau des modificateurs externes entre les locuteurs natifs et les locuteurs non natifs. C'est-à-dire que les locuteurs non natifs hébreux produisaient des énoncés plus longs que les locuteurs natifs de cette langue, et ce, à cause de l'utilisation des modificateurs externes longs. Les auteurs ont donc effectué la quatrième analyse afin de connaître le lien entre la proportion des modificateurs externes et le niveau de compétence linguistique ainsi que la durée du séjour des apprenants. Les locuteurs non natifs hébreux étaient hétérogènes dans leur compétence linguistique (niveau intermédiaire à avancé) et la durée du séjour dans une communauté de la langue cible très variable (un an à huit ans). D'après les résultats, il s'avère que la compétence linguistique des apprenants était en lien avec le degré de verbosité, c'est-à-dire la tendance à utiliser plus de mots que nécessaire. Plus le niveau de compétence linguistique était élevé, plus les apprenants ont montré une tendance à utiliser plus de mots, et ce, même plus que chez les locuteurs natifs. Les auteurs indiquent que les apprenants de bas niveau utilisent moins de modificateurs externes à cause du manque de connaissances linguistiques. Leurs résultats ont également démontré que la quantité des modificateurs externes est devenue plus proche de celle produite par des locuteurs natifs entre cinq à sept ans de séjour dans une communauté de la langue cible. À partir de ces résultats, Blum-Kulka et Olshtain (1986) affirment que la verbosité des locuteurs non natifs peut les amener à un échec pragmatique, car en donnant plus d'informations que nécessaire, ils risquent de transgresser non seulement la maxime de quantité, qui est en lien avec la quantité d'informations optimales que le locuteur doit fournir, mais aussi celle de pertinence de Grice (1975), qui porte sur la maxime « Parlez à propos ».

Edmonson et House (1991), qui ont également examiné le phénomène de verbosité, appellent ce dernier comme le « *waffle phenomenon* » (l'effet gaufre), en le définissant comme l'emploi excessif des formes linguistiques afin d'atteindre un but pragmatique spécifique (p. 274). Edmonson et House (1991) ainsi que Blum-Kulka et Olshtain (1986) indiquent que la verbosité des locuteurs non natifs n'est pas due au transfert pragmatique, mais plutôt au phénomène d'interlangue dans la mesure où elle se produit chez des locuteurs non-natifs indépendamment de leur langue maternelle. Edmonson et House (1991) remarquent que le phénomène de verbosité peut être dû à l'influence de l'outil de collecte de données utilisé dans le cadre du projet CCSARP, soit le DCT, car ce phénomène n'est pas remarqué dans l'interaction en face à face entre les apprenants de langues secondes et les locuteurs natifs. Les auteurs expliquent que dans ce type d'interaction, il y a moins de chance que la verbosité puisse se produire, car les locuteurs natifs prennent la parole et font preuve de compréhension. Pourtant, Edmonson et House (1991) affirment que la verbosité n'invalide pas les résultats du CCSARP et qu'elle peut donner des indices sur des problèmes du processus sur la réalisation des actes de langage, ce qui n'est pas évident dans l'interaction face à face. Les auteurs ajoutent également que les apprenants utilisent la verbosité comme étant une stratégie compensatoire afin de compléter un manque de connaissances suffisantes des routines, soit les expressions non analysables employées dans les situations particulières (House, 1996) et de répondre au besoin de sauver la face que l'acte de demande leur impose.

Faerch et Kasper (1989) ont effectué une étude portant sur les stratégies de demande utilisées par des étudiants danois qui apprennent l'allemand (n=200) ou l'anglais (n=200) comme langue seconde, et par des locuteurs natifs de ces trois langues, soit le danois (n=163), l'allemand (n=200) et l'anglais d'Angleterre (n=100). Les auteurs ont particulièrement examiné l'utilisation des modificateurs internes et externes utilisés dans la stratégie « Préparation » (*Can you do X...?*), une stratégie indirecte conventionnellement utilisée afin de demander la capacité, la volonté, et / ou la possibilité de l'interlocuteur d'accomplir l'acte en question. Leur recherche a été effectuée dans le cadre du CCSARP à

l'aide du DCT (*Discourse Completion Test*) pour la collecte de données. D'après l'analyse des résultats, les étudiants danois apprenant l'allemand ont montré une tendance à utiliser des verbes de modalité (l'équivalent de *can, could, will, would* en anglais) qui sont acceptables sur le plan sémantique, mais qui peuvent donner un effet négatif sur le plan pragmatique, surtout au niveau de la politesse. Par exemple, les résultats ont démontré que les étudiants danois avaient tendance à choisir des verbes de modalité trop polis. Faerch et Kasper (1989) expliquent qu'une des raisons possibles pour laquelle les étudiants danois ont choisi des verbes de modalité trop polis, c'est parce qu'ils ressentent avec les locuteurs natifs une relation asymétrique dans laquelle ils se sentent dans une position inférieure. Ils ajoutent qu'en utilisant le subjonctif formel, par exemple, les apprenants créent une distance sociale, en marquant un manque d'adhésion au groupe. Les auteurs ont remarqué également que les marqueurs de politesse, comme '*please*' en anglais, ont été surutilisés chez les apprenants. Les auteurs expliquent ce phénomène par une tendance à adhérer au principe de conversation de clarté chez les apprenants, en choisissant des expressions explicites, transparentes. Faerch et Kasper indiquent que ces marqueurs de politesse permettent aux apprenants de transmettre le message de façon claire, comparativement aux atténuateurs lexicaux et syntaxiques. L'analyse des résultats a démontré également que tous les groupes d'apprenants ont utilisé moins d'atténuateurs (*Could I possibly borrow your notes ?*) que les locuteurs natifs. Les auteurs expliquent que l'utilisation des atténuateurs (modificateurs internes) exige une compétence pragmatolinguistique plus avancée que l'utilisation des marqueurs de politesse, parce que les atténuateurs internes se placent à l'intérieur d'une phrase et requièrent plus de planification psycholinguistique. En ce qui concerne l'utilisation des modificateurs externes, il s'avère que les apprenants utilisent plus de mouvements de soutien de façon significative que les locuteurs natifs de l'anglais et de l'allemand. Parmi les mouvements de soutien, la stratégie la plus utilisée dans tous les groupes de participants était la stratégie « Justification » qui consiste à fournir des raisons ou des justifications pour sa demande.

L'étude menée par Hassall (2001) confirme les résultats obtenus de l'étude de Faerch et Kasper (1989). Hassall a mené une étude afin d'examiner comment les étudiants australiens apprenant l'indonésien modifient leurs demandes en indonésien. Deux questions de recherche se sont ainsi posées : 1) Est-ce que les apprenants en langue seconde ont tendance à réaliser les actes de langage sans modificateurs internes ?, 2) Est-ce qu'ils ont tendance à soutenir ces actes de langage sans modificateurs internes par des modificateurs externes fréquents et longs ? Pour répondre à ces questions, 20 étudiants australiens participant à un programme indonésien dans une université australienne et 18 étudiants natifs indonésiens dans une université australienne ont participé à la recherche. Les données ont été collectées au moyen d'un jeu de rôle interactif. Les étudiants australiens ont été invités à jouer 14 ou 15 situations de demande avec les locuteurs natifs indonésiens à partir de la description écrite de situations de demande, et les jeux de rôles ont été enregistrés en audio. Tout comme Faerch et Kasper (1989), la chercheuse a particulièrement examiné l'utilisation des modificateurs en lien avec une seule stratégie, soit la « Préparation » (*query preparatory modal*). Hassall a choisi une seule stratégie pour examiner l'utilisation des modificateurs afin de garder cette stratégie comme une variable indépendante. D'après les résultats, tandis que les locuteurs natifs indonésiens utilisaient des modificateurs internes dans la plupart des situations de demande (67.7 %), il s'avère que les apprenants les utilisaient rarement (6.6 %). Les modificateurs internes utilisés par les locuteurs natifs indonésiens consistaient en un élément de négation (*no/not*) qui représente le pessimisme poli (Brown & Levinson, 1978, 1987) (*Can I come too, or **not** ?*), les termes de parenté (*father, mother, brother*) qui ont pour fonction de transmettre une sorte d'intimité (*Can we stop for a minute, father ?*), *understaters (a little)* qui permettent de minimiser la gravité d'imposition (*Can you move over a little ?*), et *Appealer (yes)* qui a pour fonction d'atténuer la force de la demande (*Can I borrow a pen, yes ?*). Tandis que beaucoup de locuteurs natifs indonésiens ont utilisé plus d'un type de ces modificateurs internes, les étudiants australiens n'ont jamais utilisé plus d'un seul modificateur interne dans leur formule de demande. Hassall indique qu'une des raisons pour laquelle les modificateurs

internes indonésiens ne sont pas utilisés par les apprenants australiens, c'est parce que ces modificateurs n'ont pas toujours d'équivalences dans leur L1, soit l'anglais. Hassall affirme qu'il est essentiel d'enseigner de nouvelles connaissances pragmatiques aux apprenants adultes de langue seconde afin de les rendre capables d'utiliser des stratégies comme des modificateurs internes. À propos de modificateurs externes, il s'avère que les étudiants australiens les utilisaient un peu plus que les locuteurs natifs indonésiens (68.9% comparé à 60.0%). Le type de stratégie le plus fréquemment utilisé chez les deux groupes comme modificateur externe était « Justification », qui consiste à donner des raisons, des explications ou des justifications pour sa demande. Cependant, les modificateurs externes utilisés par les étudiants australiens ont montré souvent une redondance et une clarté excessive (*May you give me a match ? Because I forgot my matches back in my house and I want to have a cigarette*). De plus, les étudiants avaient tendance à utiliser excessivement la conjonction et le pronom personnel de la première personne (*I / my*) afin de clarifier la relation logique entre une formule qui réalise la demande (acte noyau) et les excuses ou la justification (*May you give me a match ? Because I forgot my matches...*). À partir des résultats de son étude et des résultats obtenus dans des études précédentes (Blum-Kulka & Olshtain, 1986; House & Kasper, 1987; Trosborg, 1995), Hassall affirme que le manque de modificateurs internes et l'utilisation des modificateurs externes relativement fréquents et longs constituent les deux caractéristiques essentielles en ce qui concerne les stratégies utilisées par les apprenants de langue seconde. Hassall explique que les élèves ont tendance à utiliser les modificateurs externes plus que les modificateurs internes parce que les premiers ne requièrent pas de planifier les structures pragmatiques plus complexes, et aussi parce qu'ils se placent à l'extérieur d'une formule qui réalise la demande et n'exigent pas beaucoup d'effort. Elle explique également que la tendance à utiliser des modificateurs externes longs chez les apprenants de langues secondes peut être due au manque de confiance en leur capacité de se faire comprendre ou d'être assez polis (Hassall, 2001, p. 274).

Certains chercheurs se sont penchés sur l'influence des facteurs contextuels dans le choix des stratégies de demande. Blum-Kulka et House (1989) ont analysé des données collectées auprès des locuteurs natifs de cinq langues différentes, soit l'hébreu, le français du Canada, l'espagnol de l'Argentine, l'anglais de l'Australie et l'allemand, dans le but de comparer la réalisation de demande et l'estimation des paramètres sociaux impliqués dans différentes situations de demande par les membres de ces communautés. Les données portaient sur cinq situations de demande et elles ont été collectées à l'aide du DCT dans le cadre du CCSARP. Les participants à la recherche étaient des étudiants à l'Université, qui étudiaient dans des domaines variés, excepté des langues et la linguistique.

Blum-Kulka et House ont d'abord effectué une analyse de données afin de savoir si les membres des cinq langues différentes choisissent de façon similaire le degré d'indirection des stratégies de demande dans les cinq situations de demande. Le degré d'indirection, qui renvoie au degré de transparence de force illocutoire, a été distingué en trois niveaux dans leur étude : *impositives* : « Nettoie la cuisine ! », *conventionally indirect strategy* : « Et si tu rangeais la cuisine pour une fois ? », « Peux-tu nettoyer la cuisine ? » et *hints* : « Je veux que la cuisine soit propre », par ordre décroissant du niveau d'indirection. D'après les résultats d'analyse des données, il s'avère que les locuteurs des cinq langues étudiées choisissent le degré d'indirection des stratégies de demande de façon similaire selon les différentes situations de demande. Par exemple, dans une situation où le locuteur demande à l'interlocuteur de conduire, les membres de toutes les cinq langues ont choisi moins de stratégies directes (*impositives*), alors que dans une situation où un agent de police demande à un conducteur de déplacer sa voiture, tous les répondants de différentes langues utilisaient plus de stratégies directes. Par contre, il s'avère que les proportions du choix des trois niveaux d'indirection des stratégies de demande varient selon les langues. L'analyse des données a démontré que les locuteurs natifs anglophones de l'Australie utilisaient le moins de stratégies directes parmi les cinq groupes des répondants (10 %), alors que les locuteurs natifs espagnols de l'Argentine utilisaient le plus de stratégies directes (40 %). En ce qui

concerne les locuteurs natifs francophones au Canada, ils utilisaient des stratégies directes dans une proportion moyenne parmi les cinq groupes (22 %).

Blum-Kulka et House (1989) ont également utilisé un questionnaire permettant d'évaluer des paramètres sociaux en vue de comparer les perceptions des différentes situations de demande auprès de locuteurs natifs de trois langues différentes : l'hébreu, l'allemand et l'espagnol de l'Argentine. Le questionnaire contenait les descriptions de cinq situations de demande, suivies des échelles de 1 à 3 (1 désignant le plus bas point et 3 désignant le plus haut point) permettant d'évaluer six paramètres sociaux : le degré d'obligation d'accomplir un acte, le degré du droit de faire une demande, la distance sociale, le pouvoir social, le degré d'imposition de la demande et la probabilité que l'interlocuteur exécute la demande. Les répondants des trois groupes ont été sollicités afin d'évaluer six paramètres sociaux sur ces échelles de 1 à 3 après avoir lu la description de chaque situation. Les résultats du questionnaire ont démontré que les trois cultures représentées par les trois langues différentes ont évalué six paramètres sociaux de façon similaire dans cinq situations de demande. Par contre, l'importance accordée aux différents paramètres sociaux variait selon les cultures. Par exemple, dans une situation où le locuteur demande à son interlocuteur de nettoyer la cuisine, il s'avère que les locuteurs hébreux et les locuteurs espagnols se sentaient plus d'obligation à accomplir l'acte sollicité et attendaient avec plus de probabilité que l'interlocuteur accomplisse la demande que les locuteurs allemands. Les résultats ont également révélé que parmi les six paramètres sociaux, le degré de l'obligation d'accomplir un acte était le facteur le plus important qui avait influencé le choix du degré d'indirection des stratégies de demande. Blum-Kulka et House affirment que les résultats de leur étude confirment l'importance du degré d'indirection comme étant des indicateurs culturels qui permettent de savoir les différents styles interactionnels selon les différentes langues et cultures. Les auteurs remarquent également que les facteurs situationnels et culturels agissent l'un sur l'autre en ce qui concerne le choix du degré d'indirection des stratégies de demande.

Les études antérieures présentées plus haut portant sur l'acte de demande permettent d'identifier quelques caractéristiques des stratégies utilisées par les apprenants de langues secondes lorsqu'ils formulent une demande en langue seconde. Les études menées par Blum-Kulka et Olshtain (1986) et Edmonson et House (1991) indiquent que les apprenants de langues secondes montrent une tendance à la verbosité à cause de l'utilisation de modificateurs externes (mouvements de soutien) fréquents et longs. Surtout, l'étude menée par Blum-Kulka et Olshtain (1986) fait la preuve que la quantité des modificateurs externes utilisés par des locuteurs non natifs se rapproche celle produite par des locuteurs natifs, après un séjour de cinq à sept ans dans une communauté de la langue cible. Les auteurs suggèrent que la verbosité peut amener les apprenants à un échec pragmatique, car en donnant plus d'informations que nécessaire, les apprenants risquent de transgresser les maximes de quantité et de pertinence de Grice (1975). Par contre, Edmonson et House (1991) indiquent que la verbosité est un phénomène d'interlangue produit chez les apprenants de langues secondes et qu'elle peut constituer une stratégie compensatoire permettant de compléter un manque de connaissance des routines utilisées par les locuteurs natifs.

Les études menées par Faerch et Kasper (1989) ainsi que Hassall (2001) démontrent non seulement l'utilisation de modificateurs externes fréquents et longs chez les apprenants de langue seconde, mais aussi la sous-utilisation des modificateurs internes (atténuateurs) par comparaison avec les locuteurs natifs. Les auteurs expliquent cette sous-utilisation des modificateurs internes par le fait que l'utilisation des modificateurs internes exige une compétence pragmatolinguistique plus avancée. Hassall indique également que l'absence des atténuateurs équivalents dans la L1 peut amener les apprenants de langues secondes à utiliser moins d'atténuateurs que les locuteurs natifs. Aussi, elle insiste sur l'importance d'enseigner des connaissances pragmatiques aux apprenants adultes de langues secondes pour faciliter l'acquisition de ces connaissances.

L'étude menée par Blum-Kulka et House (1989) démontre que les multiples cultures affichent des préférences différentes dans le choix du degré d'indirection des stratégies de

demande. Les résultats de leur étude révèlent que les locuteurs natifs espagnols de l'Argentine utilisent le plus de stratégies directes, alors que les locuteurs natifs anglophones de l'Australie utilisent le moins de stratégies directes. Blum-Kulka et House ont démontré également que l'estimation des facteurs sociaux dans les situations de demande peut être différente selon les différentes langues et cultures.

Les études examinées dans cette partie ont permis d'identifier quelques caractéristiques des stratégies de demande des apprenants de langue seconde. Dans la section 2.5.2., nous examinons certaines études empiriques portant sur les stratégies de politesse utilisées par les apprenants coréens, et particulièrement en lien avec le phénomène du transfert pragmatique.

2.5.2. Les études empiriques portant sur le transfert pragmatique chez les apprenants coréens

La présente recherche a pour but d'examiner les stratégies de politesse utilisées par les Coréens apprenant le français lors des situations de demande afin de voir s'il existe des différences en termes d'utilisation des stratégies de politesse entre les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones et éventuellement, si ces différences sont dues au transfert de la L1 et à la culture d'origine des apprenants. Bien qu'il y ait peu d'études portant sur la pragmatique de l'interlangue des étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde, les études menées auprès des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde peuvent mettre en lumière quelques caractéristiques des stratégies de politesse utilisées par les apprenants coréens et l'influence de leur L1 ou de leur culture d'origine lors de la réalisation des actes de langage en L2. Dans la présente section, quelques études empiriques portant sur le transfert pragmatique repéré chez des apprenants coréens seront exposées (Moon, 1996; Suh, 1999a; Suh 1999b; Kwon, 2003; Kim 2005). Ces études

porteront non seulement sur l'acte de demande (Suh, 1999a, 1999b), mais aussi sur d'autres actes de langage comme la plainte (Moon, 1996; Kim, 2005) et le refus (Kwon, 2003).

Moon (1996) a effectué une étude portant sur l'acte de plainte auprès des Coréens apprenant l'anglais comme langue seconde afin d'identifier les caractéristiques de leur interlangue pragmatique lorsqu'ils adressent une plainte. L'acte de plainte est souvent lié à la demande parce que pour corriger la situation qui provoque le mécontentement, la demande peut souvent être suivie d'une plainte ou vice versa. Pour mener à bien la recherche, 70 étudiants coréens qui étudiaient l'anglais comme langue seconde au département de l'anglais à une université en Corée, 70 étudiants natifs coréens qui fréquentaient la même université en Corée et qui étudiaient dans des domaines variés excepté l'anglais, et 70 étudiants natifs anglophones dans une université aux États-Unis ont participé à la recherche. Les étudiants coréens qui étudiaient l'anglais comme langue seconde n'ont jamais vécu dans un pays anglophone. Tous les participants faisaient partie de la classe d'âge des 18-25 ans. Pour la collecte de données, le DCT (*Discourse Completion Test*) écrit qui présente 13 situations de plainte a été utilisé. En général, le DCT n'inclut pas d'option de l'*opt-out*, soit la décision prise par le locuteur de ne pas accomplir un acte particulier (Bonikowska, 1988). Cependant, avant d'inviter les participants à donner des réponses au DCT, Moon leur a demandé s'ils exprimeraient une plainte dans une situation donnée ou éviteraient le conflit en s'abstenant d'exprimer leur mécontentement. Elle explique qu'elle a inclus cette option afin de savoir s'il existe une différence au niveau du degré de tolérance par rapport aux situations peu désirables selon les groupes de participants à la recherche. Cependant, même si les participants étaient favorables à l'idée de s'abstenir d'exprimer leur mécontentement, elle leur a quand même demandé d'imaginer de formuler une plainte et de fournir leur réponse. Les données collectées auprès des étudiants natifs anglophones et des étudiants natifs coréens ont servi de références des normes interculturelles et intraculturelles respectivement. D'après l'analyse des résultats, il s'avère que les apprenants coréens ont été influencés par leur L1 et la culture de la L1 lors de l'accomplissement de l'acte de plainte en anglais. En ce qui concerne la décision prise

par rapport à l'accomplissement de l'acte de plainte, soit l'option de l'*opt-out*, dans l'ensemble des situations de plainte, les apprenants coréens ont choisi l'*opt-out* avec une proportion plus similaire aux étudiants natifs anglophones (12 % chez les apprenants coréens contre 14 % chez les locuteurs natifs anglophones), en le choisissant moins que les étudiants natifs coréens (20 %). La chercheuse remarque que c'est un résultat imprévu, car les apprenants coréens dans son étude n'ont jamais vécu dans un pays anglophone. Notamment, dans une situation où les répondants font une plainte à un professeur au sujet des matériaux du cours difficiles, tandis que 77 % des étudiants natifs coréens ont choisi de ne pas faire une plainte, seulement 40 % des étudiants natifs anglophones et 44 % des apprenants coréens ont choisi de s'abstenir de faire une plainte. La chercheuse indique que ce résultat est intéressant dans la mesure où les apprenants coréens ont tendance à se plaindre plus à un professeur lorsqu'ils parlent en anglais plutôt qu'en coréen. Cette même tendance a été également remarquée dans une autre situation où les répondants étaient supposés se plaindre à un camarade qui ne se montrait pas coopératif avec le travail d'équipe. Dans cette situation, tandis que 90 % des apprenants coréens ont choisi de faire une plainte, 70 % des étudiants natifs anglophones et 76 % des étudiants natifs coréens ont choisi de se plaindre. La chercheuse indique que ce résultat constitue un exemple de 'surgénéralisation' de la part des apprenants coréens qui supposent que dans une société où le droit de l'individu est mis en valeur, les gens se plaignent toujours lors des situations de mécontentement. Les résultats révèlent également une réticence chez les apprenants coréens en ce qui concerne l'utilisation de la stratégie « faire une demande » avant ou après la plainte. Non seulement ils faisaient moins de demandes que les étudiants natifs anglophones (7%, comparé à 14%), mais ils avaient tendance à se plaindre d'abord et à faire une demande par la suite, lorsqu'il y avait une combinaison des deux stratégies (*I can't sleep because of your loud party. Please be quiet !*). Par contre, chez les étudiants natifs anglophones des États-Unis, la stratégie « faire une demande » était une des stratégies les plus utilisées pour faire une plainte et ils ont montré une tendance à faire une demande, suivie d'une plainte (*Could you keep it down ? You guys are kind of loud*). Moon

explique que la réticence à faire une demande chez les apprenants coréens peut être due au transfert de leur culture d'origine. Elle indique que les apprenants coréens peuvent considérer la demande comme un acte plus menaçant pour la face que la plainte. Par conséquent, ils ont tendance à éviter de faire une demande avant de faire une plainte, car faire une demande sans donner une justification peut être considéré comme moins poli dans la culture coréenne. Les résultats ont démontré que les apprenants coréens avaient tendance à formuler des plaintes plus indirectes et plus vagues que celles formulées par les étudiants natifs anglophones. Par exemple, dans une situation où les répondants sont supposés faire une plainte à son voisin qui fait la fête bruyamment, un étudiant coréen a formulé sa plainte ainsi : « *I have been patient with you so long, but you disappointed me. Please be sensible. Or I will not think of you as my neighbor* ». La chercheuse explique que la réticence à faire une demande et la tendance à formuler une plainte de façon indirecte chez les apprenants coréens peuvent être dues au style du discours utilisé dans la société coréenne. Hall (1976), qui a établi une distinction entre la communication faiblement contextualisée et la communication hautement contextualisée explique que dans la société où la communication faiblement contextualisée est prédominante, comme aux États-Unis, beaucoup d'informations sont transmises par les codes explicites. Par contre, dans une société où la communication hautement contextualisée est prédominante, comme la Corée, la plupart des informations sont transmises de façon implicite, sans avoir recours à des codes explicites. Moon explique qu'il est possible que les apprenants utilisent le style du discours utilisé dans leur L1 lorsqu'ils se plaignent en anglais. Par conséquent, ils peuvent montrer une tendance à ne pas formuler explicitement une demande lors des situations de plainte, en s'attendant à ce que leur interlocuteur puisse deviner l'implication de leur plainte. Un autre résultat indiquant un transfert de la L1 chez les apprenants coréens a été remarqué dans une situation où la relation entre le locuteur et l'interlocuteur est asymétrique. Dans une situation où le patron reproche à sa secrétaire de ne pas avoir apporté un dossier qu'il avait demandé, la stratégie « Question agressive » était prédominante chez les apprenants coréens, alors que cette stratégie a été utilisée seulement par un étudiant natif anglophone.

Par exemple, dans cette situation particulière, les apprenants coréens ont utilisé les énoncés suivants pour formuler leur plainte : « *Don't you hear what I said ? Bring the files as soon as you can !* », « *What's the matter with you ? I want to receive my files as soon as possible* ». Ces résultats indiquent que la caractéristique hiérarchique des relations interpersonnelles dans la société coréenne peut avoir un impact significatif sur l'accomplissement des actes de langage en langue seconde. Moon a remarqué également que les étudiants coréens avaient tendance à clore la conversation en faisant des excuses : « *Hello, Mr. Kim. It is somewhat late. Could you please volume down ? I cannot sleep. I'm sorry !* », alors que les locuteurs natifs anglophones utilisaient l'appréciation : « *Could you please keep the noise down ? I have to be up early in the morning. Thanks !* ». La chercheuse indique que l'appréciation (*Thank you !*) et les excuses (*I'm sorry !*) ont pour fonction d'exprimer la politesse à son interlocuteur dans chacun de ces deux groupes culturels.

Kim (2005) a également effectué une étude portant sur l'acte de plainte auprès des Coréens apprenant l'anglais comme langue seconde dans le but d'examiner le transfert de la L1 et de la culture de la L1 lors de la réalisation de la plainte. Elle a aussi observé des différences au niveau de la perception des facteurs contextuels comme le statut social, la distance sociale et la gravité d'une offense, entre un groupe de locuteurs natifs coréens, de locuteurs natifs anglophones et des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde. Pour la collecte de données, les jeux de rôle ont été utilisés et ils ont été enregistrés sur support audio. La chercheuse a également utilisé le questionnaire rétrospectif consistant en 7 échelles de cinq points juste après les jeux de rôle afin d'examiner la perception de la gravité d'une offense, la nécessité de se plaindre, la nécessité d'avoir recours à la politesse, la préoccupation pour la face de l'interlocuteur, l'attente du changement de comportement de l'interlocuteur après la plainte, la probabilité que le locuteur évite de ne pas faire une plainte et le pouvoir relatif entre l'interlocuteur et le locuteur. Au total, 25 étudiantes qui consistaient en 5 locutrices natives anglophones, 5 locutrices natives coréennes et 15 étudiantes coréennes apprenant l'anglais comme langue seconde ont participé à la

recherche. La chercheuse explique qu'elle a choisi uniquement des étudiantes universitaires pour les trois groupes de participants afin d'obtenir un haut niveau d'homogénéité entre les groupes, en contrôlant des variables comme le niveau d'éducation, la profession, l'âge et le sexe. Les locutrices natives anglophones ainsi que les étudiantes coréennes ont été recrutées à une université aux États-Unis, alors que les locutrices natives coréennes étaient des étudiantes à une université coréenne. Leur tranche d'âge se situait entre 18 ans et 30 ans. D'après les résultats obtenus, les étudiantes coréennes montrent le transfert pragmatique de la L1 au niveau des stratégies de faire une plainte lorsqu'elles formulent une plainte en anglais, et il s'avère que le transfert des apprenants peut les amener à un échec pragmatique. Par exemple, lors d'une situation où l'interlocuteur avait un statut inférieur au locuteur, les étudiantes coréennes ont montré une tendance à réagir de façon plus directe et plus explicite que les locutrices natives anglophones et il s'avère que cette tendance des apprenants risque d'être perçue comme menaçante ou irrespectueuse lors de l'interaction avec des locuteurs natifs anglophones des États-Unis. Par contre, lorsque les étudiantes coréennes se plaignent à une personne qui est supérieure sur le plan du pouvoir social au locuteur, comme un professeur par exemple, elles ont montré une tendance à hésiter, à répéter et à choisir des mots incorrects, en montrant des difficultés à formuler une plainte. De plus, dans une situation où les participantes sont censées exprimer un mécontentement à un professeur par rapport à la note qu'elles ont obtenue, bien que les trois groupes de participantes ont tous estimé que l'offense du professeur constituait une offense moyenne sur l'échelle de 1 à 5, les locutrices natives anglophones sentaient plus la nécessité de formuler une plainte que les locutrices natives coréennes et les apprenants coréens. Ce qui confirme les résultats de l'étude menée par Hofstede (1980, 2001) selon lesquels dans les pays où il existe une grande distance de pouvoir dans les relations asymétriques, comme en Corée, les subalternes éprouvent plus de difficultés à exprimer un désaccord envers leurs supérieurs.

Suh (1999a) a mené une recherche portant sur l'utilisation des modificateurs externes et internes lors des situations de demande auprès des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde. Les participants à la recherche consistaient en trois groupes : un

groupe d'étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde à une université aux États-Unis, un groupe de locuteurs natifs anglophones des États-Unis et un groupe de locuteurs natifs coréens en Corée. Pour la collecte de données, le *Discourse Completion Test* (DCT) a été utilisé. L'analyse des données a été faite tant au niveau de l'utilisation des modificateurs externes, soit des mouvements de soutien qui fournissent des raisons, des excuses ou des justifications pour faire une demande, qu'au niveau de l'utilisation des modificateurs internes, soit des atténuateurs, qui permettent d'atténuer la force d'une demande au sein des stratégies de demande à l'aide du choix lexical ou syntaxique. Selon les résultats de l'étude, il s'avère que les étudiants coréens utilisent plus de modificateurs externes que les deux groupes de locuteurs natifs. De plus, les étudiants coréens montrent une tendance à utiliser des stratégies qui ont été utilisées par les locuteurs natifs coréens, mais qui n'ont pas été utilisées par les locuteurs natifs anglophones, ce qui indique le transfert pragmatique chez les étudiants coréens. Par exemple, dans une situation où le locuteur qui travaille comme technicien de laboratoire informatique demande à un étudiant d'arrêter de jouer aux jeux d'ordinateurs, les étudiants coréens avaient tendance à utiliser la stratégie « Questions rhétoriques », soit des questions dont les réponses ne présentent pas d'intérêt pour les interlocuteurs, mais qui sont utilisées pour critiquer l'interlocuteur ou indiquer le problème dans la situation : « *What are you doing here ? Did you finish your work already ? Look at the students waiting for their turn ! Please play game in your house !* ». Il s'avère que l'utilisation de la stratégie « Questions rhétoriques » chez les apprenants coréens vient du transfert de leur L1, car les locuteurs natifs coréens ont utilisé cette stratégie dans leurs réponses au DCT, alors qu'elle n'a pas été utilisée par les locuteurs natifs francophones. Un autre transfert a été remarqué dans une situation où l'on demande de prêter des notes à un ami. Dans cette situation, tandis que les locuteurs natifs anglophones terminent la demande en utilisant une formule d'appréciation : « *I missed class a couple of times last week and I would really appreciate it if I could photocopy your notes. Thank you !* », les apprenants coréens avaient tendance à promettre une récompense et la plupart d'entre eux ont offert quelque chose à manger, un repas, ou une nourriture

délicieuse, etc. : « *I missed classes because of a cold. We have a test next week, and I don't have a good note taking. Will you lend me a notebook ? I'll buy something delicious for you » ». Suh (1999a) indique que récompenser celui à qui l'on a demandé une faveur en lui offrant un repas fait partie d'une coutume coréenne et l'utilisation de cette stratégie est un transfert de la L1 des apprenants coréens. Une autre différence remarquable entre les locuteurs natifs anglophones et les étudiants coréens dans son étude concerne la clôture de la conversation. Tandis que les locuteurs natifs anglophones ont montré une tendance à clore les formules de demande avec une appréciation comme « *Thanks !* », ou « *Thank you !* », les étudiants coréens et les locuteurs natifs coréens avaient tendance à clore les formules de demande avec la reconnaissance de l'imposition comme « *I'm sorry !* » ou « *Sorry to bother you !* ». Ce résultat correspond à celui obtenu dans l'étude de Moon (1996). Dans son étude portant sur la plainte, Moon a remarqué que dans les situations où l'on formule une plainte, les apprenants coréens avaient tendance à clore la conversation en faisant des excuses (*I'm sorry !*), alors que les natifs anglophones utilisaient l'appréciation (*Thanks !*). Ce qui est intéressant, c'est que les deux études portent sur deux actes de langage différents, soit la demande (Suh, 1999a) et la plainte (Moon, 1996), mais elles montrent une tendance similaire par rapport à la réalisation des actes de langages, tant chez les apprenants coréens que chez les locuteurs natifs anglophones des États-Unis. La chercheuse a aussi découvert quelques différences au niveau de l'utilisation des modificateurs internes. Les locuteurs natifs anglophones utilisaient non seulement plus d'atténuateurs que les apprenants coréens, mais ils avaient tendance à combiner plus d'un atténuateur dans la même formule sémantique : « *I was wondering if I could possibly borrow an article to copy it* ». En revanche, les apprenants coréens avaient tendance à utiliser un seul atténuateur : « *Could you please lend it to me ?* » dans une stratégie et certains apprenants coréens préféraient utiliser l'impératif avec le marqueur de politesse : « *Please say it again !* », une formule de demande qui n'a pas été retrouvée dans les réponses des locuteurs natifs anglophones. D'ailleurs, dans une situation où un policier arrête un conducteur en raison d'un dépassement de la limite de vitesse, les apprenants*

coréens avaient tendance à utiliser l'impératif sans le marqueur de politesse : « *Give me your driver's licence !* », ce qui reflète une caractéristique autoritaire des locuteurs coréens lorsqu'ils possèdent de l'autorité ou le statut social supérieur à son interlocuteur.

Dans une autre recherche, Suh (1999b) a étudié le transfert négatif chez les étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde. Cependant, elle s'est intéressée cette fois-ci à la perception de la convenance des stratégies de politesse plutôt qu'à la production des stratégies. Un groupe des locuteurs natifs coréens (n=20) et un groupe des locuteurs natifs anglophones (n=10) ont participé à la recherche. Le premier groupe consistait en des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde dans le cadre d'un programme intensif de l'anglais à une université coréenne. La tranche d'âge des participants se situait entre 20 ans et 30 ans pour le premier groupe et entre 20 ans et 26 ans pour le deuxième groupe. Pour évaluer la perception des stratégies de politesse, elle a utilisé le questionnaire à choix multiples, tiré de l'étude de Tanaka et Kawade (1982). Les questions incluaient 12 situations de demande. Pour chaque situation, 6 stratégies de demande ont été présentées et les participants ont été invités à choisir une stratégie qui convient le mieux dans une situation particulière. Ce qui est remarquable dans sa recherche, c'est qu'elle a utilisé non seulement les facteurs sociaux comme la distance sociale, le pouvoir relatif, mais également le facteur psychologique (la distance psychologique) qui relève du sentiment d'aimer ou de ne pas aimer l'interlocuteur. D'après Tanaka et Kawade (1982), la distance psychologique peut jouer un rôle plus important que la distance sociale lors du choix des stratégies de politesse. C'est-à-dire que même si l'interlocuteur est un camarade de classe, si le locuteur n'est pas en bonne relation avec ce dernier, il a tendance à utiliser une stratégie plus polie. Suh a créé 12 situations qui varient en fonction des facteurs sociaux et psychologiques. Dans chacune des situations, elle a proposé 6 stratégies différentes de la politesse, allant de la stratégie la plus polie : « *I would appreciate it if you could lend me an umbrella* » à la stratégie la moins polie : « *Lend me an umbrella !* ». Elle a demandé aux participants de choisir une stratégie de politesse convenant le mieux à une situation particulière. Les résultats ont révélé que les apprenants coréens ont choisi des stratégies de politesse de

façon similaire aux natifs anglophones dans la plupart des situations de demande. Par contre, quand il s'agit des situations où les relations entre les interlocuteurs sont intimes comme dans le cas d'amis proches, les apprenants coréens avaient tendance à choisir des stratégies plus directes que les locuteurs natifs anglophones. Dans de telles relations, tandis que les locuteurs natifs choisissaient souvent la formule « *Can you...?* », une stratégie indirecte conventionnellement utilisée, les Coréens choisissaient plus l'impératif que les locuteurs natifs. Cependant, étant donné que cette recherche porte sur la perception des stratégies de politesse, une étude portant sur la production des stratégies chez des apprenants coréens pourrait donner un résultat différent.

Les études menées auprès des apprenants coréens permettent de constater l'influence de la L1 et de la culture d'origine des apprenants coréens sur la réalisation des actes de langage. Ces études démontrent que ces influences peuvent se manifester par un transfert négatif, lié à un échec pragmatique dans la communication interculturelle.

Les résultats obtenus par l'étude menée par Moon (1996) démontrent un phénomène intéressant par rapport à l'*opt-out*. Dans son étude portant sur l'acte de plainte, les apprenants coréens ont montré une tendance à choisir l'*opt-out* avec une fréquence similaire aux locuteurs natifs anglophones plutôt qu'aux locuteurs natifs coréens, et ce, bien que ces apprenants n'aient jamais été exposés à la L2 dans des pays anglophones. Ce résultat indique que les apprenants coréens sont conscients des différences culturelles existant entre la société américaine et la société coréenne et ils montrent une tendance à plus se plaindre, lors des interactions avec des locuteurs natifs anglophones qu'avec des locuteurs natifs coréens.

Les études menées par Moon (1996) et Kim (2005) démontrent que les apprenants coréens transfèrent les habitudes de la L1 lors de la réalisation de l'acte de plainte en anglais langue seconde. En particulier, dans une relation où l'interlocuteur possède moins de pouvoir social, les apprenants coréens avaient tendance à utiliser des stratégies plus directes et

explicites que les locuteurs natifs anglophones. Par contre, dans une relation où l'interlocuteur est supérieur sur le plan du pouvoir social, les apprenants coréens ont éprouvé plus de difficultés à exprimer un désaccord envers leurs supérieures que les locuteurs natifs anglophones. Ces résultats démontrent que les apprenants coréens sont plus sensibles à la relation hiérarchique que les locuteurs natifs anglophones dans des relations asymétriques et ils transfèrent alors leurs habitudes de la L1 lors des interactions en L2.

Les résultats obtenus à partir des études menées par Suh (1999a, 1999b) confirment les résultats obtenus des études précédentes (Olshtain & Blum-Kulka, 1986; Edmonson & House, 1991; Faerch & Kasper, 1989; Hassall, 2001) selon lesquels les apprenants de langues secondes ont plus tendance à la verbosité à cause de l'utilisation des modificateurs externes fréquents et longs, ainsi qu'à utilisation moindre de modificateurs internes, à la différence des locuteurs natifs. Dans la prochaine section, nous examinons quelques études portant sur les méthodes de collecte de données utilisées dans le cadre de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue et justifions notre choix du *Discourse Completion Test* (DCT) comme outil de collecte de données.

2.5.3. Les études empiriques portant sur des méthodes de collecte de données et le choix du DCT (Discourse Completion Test)

Le *Discourse Completion Test* (DCT) est une méthode de collecte de données prisée dans les recherches sur la pragmatique de l'interlangue. La popularité de cette méthode s'explique par le fait qu'elle permet non seulement de contrôler les variables contextuelles comme le pouvoir relatif, la distance sociale et la gravité de la demande, mais également d'obtenir un grand nombre de données de façon facile et rapide. Cependant, c'est aussi une méthode dont on remet la validité en question à cause de son format écrit qui est censé représenter ce que les locuteurs expriment à l'oral. Ceci dit, étant donné qu'à ce jour, il n'y a pas d'autres outils possédant autant d'avantages que le DCT, sa popularité ne devrait pas

se démentir avant longtemps. Il est donc indispensable d'examiner la validité du DCT afin de pouvoir l'utiliser comme un outil de collecte de données fiable.

En général, on a tendance à considérer que les données obtenues à partir de l'observation du discours authentique, aussi appelée l'observation ethnographique, sont idéales pour les études de la sociolinguistique ou de la pragmatique interculturelle et de l'interlangue. Or, comme toutes les méthodes, elle présente des avantages et des inconvénients. Pour ce qui est des avantages, nous pouvons noter que les données reflètent ce que les locuteurs disent plutôt que ce qu'ils pensent dire, les locuteurs réagissant à une situation naturelle qui a des conséquences réelles (Cohen, 1996a). Cependant, comme Beebe et Commings (1995) l'ont souligné, les données obtenues naturellement sont souvent non systématiques et les caractéristiques sociales, comme l'âge, le statut socio-économique ou le groupe ethnique, ne sont pas toujours rapportées. De plus, le grand inconvénient de cette méthode est qu'elle prend beaucoup de temps et qu'elle ne permet pas toujours de recueillir les discours que l'on souhaite obtenir. Pour ces raisons, le DCT est beaucoup utilisé, surtout à cause de sa facilité à provoquer des actes de langage ainsi qu'à contrôler des variables contextuelles de façon efficace. Qui plus est, étant donné que les mêmes situations sont complétées par tous les participants, les données sont comparables à travers les cultures.

Plusieurs études ont été menées afin de faire le point sur la validité ou l'invalidité du DCT, ainsi que sur les effets produits par l'utilisation de cette approche par rapport aux autres méthodes : telles que l'observation ethnographique, les jeux de rôle, les questions à choix multiples, etc. (Beebe & Cummings, 1985, 1995; Eisenstein & Bodman, 1986; Bodman & Eisenstein, 1988; Hartford & Bardovi-Harlig, 1992; Golato, 2003). En général, le DCT est critiqué en raison notamment du manque de possibilité de négociation en comparaison d'une interaction réelle, de la nature restrictive des propos ainsi que de son incapacité à produire les mêmes données que celles spontanément obtenues. Néanmoins, beaucoup de ces études confirment son utilité et sa validité en tant qu'outil de recherche sociolinguistique.

Beebe et Cummings (1985, 1995) ont mené une recherche portant sur l'acte de refus afin de comparer les données collectées à l'aide du DCT et celles naturellement obtenues au moyen de l'analyse des conversations téléphoniques. Celle-ci a été publiée pour la première fois en 1985, puis publiée à nouveau en 1995. Au total, 22 locuteurs natifs anglophones, tous enseignants de l'anglais langue seconde, ont participé à la recherche. Parmi eux, 11 participants ont été invités à remplir le DCT. Par la suite, pour obtenir des conversations téléphoniques, une des chercheuses a appelé les enseignants qui étaient membres du New York State TESOL (*Teachers of English to Speakers of Other Languages*) pour leur demander s'ils voulaient travailler comme bénévoles pour un congrès du TESOL. Si les répondants acceptaient la proposition, celle-ci donnait leurs noms au comité du TESOL. Par contre, s'ils refusaient, la chercheuse leur annonçait que leur conversation avait été enregistrée et leur demandait la permission de l'utiliser comme donnée de recherche. La chercheuse a ainsi continué à téléphoner jusqu'à ce qu'elle obtienne 11 données. D'après l'analyse des résultats, quelques différences ont été relevées entre les données provenant du DCT et celles des conversations téléphoniques. Les auteures ont remarqué que les données collectées par le DCT étaient moins longues que celles recueillies dans le cadre de la conversation téléphonique et que celles-ci ne reflétaient pas nécessairement des paroles authentiques, de même que l'ensemble de la négociation dans une interaction réelle. De plus, les auteures ont indiqué que le DCT biaisait les réponses en entraînant moins de négociations, de répétitions, d'élaborations, de variétés de formules ou de stratégies et, finalement, moins de paroles (1995, p. 71-73). Par contre, les chercheuses ont également constaté qu'il y avait plus de similarités que de différences entre les données collectées par ces deux types d'outils. Par exemple, dans les deux outils la plupart des répondants ont exprimé leur regret de ne pas pouvoir travailler comme bénévole, leur incapacité d'accepter la demande en fournissant des excuses, etc. D'ailleurs, les données collectées présentaient presque la même fréquence des stratégies et des formules sémantiques⁹ du refus. Les chercheuses ont ainsi constaté sur plusieurs points beaucoup de similarités entre les deux

⁹ La formule sémantique est un mot ou une phrase qui peut être utilisé pour accomplir l'acte en question (Cohen, 1996, p. 254).

outils. À partir de ces résultats, les auteures ont conclu que bien que le DCT ne produise pas les mêmes données que celles collectées spontanément, il est possible d'en affirmer la légitimité grâce aux avantages repérés. Celles-ci affirment que le DCT permet non seulement de créer la classification initiale des formules sémantiques, ainsi que des stratégies qui peuvent se produire lors de la réalisation des actes de langage spontanés, mais aussi d'obtenir une connaissance intime des facteurs sociaux et psychologiques qui peuvent avoir un impact sur la réalisation des actes de langage.

Bodman et Eisenstein (1988) ont mené une recherche dans le but de savoir comment la reconnaissance est exprimée en anglais et dans d'autres langues. Dans une étude précédente, ils ont comparé les formules utilisées pour exprimer la reconnaissance auprès des locuteurs natifs anglophones et des locuteurs non-natifs de cette langue (Eisenstein & Bodman, 1986) et ont découvert que seulement moins de 30% des locuteurs non-natifs étaient capables d'exprimer la reconnaissance comme pouvaient le faire les locuteurs natifs. Cependant, les auteurs pensaient que leur étude était limitée, dans la mesure où les données avaient été collectées à l'aide du *Discourse Completion Test* (DCT) et que l'on ne pouvait pas savoir avec certitude si les réponses obtenues par écrit correspondaient à l'emploi réel de la langue. Pour vérifier la validité du résultat de leur étude précédente, ils ont mené une autre recherche portant également sur la reconnaissance, mais en utilisant plusieurs outils de collecte de données comme le DCT, les jeux de rôle, l'observation du discours authentique par l'enregistrement en audio et la prise de notes. D'après la comparaison entre les données obtenues à l'aide de ces différentes méthodes, il s'avère que les données obtenues par les jeux de rôles ou l'observation du discours authentique sont plus longues et complexes que celles obtenues par le DCT. Par contre, les chercheurs ont constaté également que les données collectées par le DCT reflétaient les mêmes mots et les mêmes expressions que celles obtenus par les jeux de rôle et l'observation du discours authentique. Eisenstein et Bodman (1986) indiquent que bien que le DCT ne reflète pas des aspects prosodiques et des éléments non-verbaux dans le message, le DCT permet aux locuteurs non-natifs de planifier et d'écrire leur meilleure réponse s'ils peuvent utiliser autant de temps nécessaire

pour compléter le questionnaire. Ils indiquent que les locuteurs non-natifs se sentent nerveux lors du test à l'oral et que si les apprenants ne sont pas capables de produire des énoncés dans une situation relativement confortable, ils ne seront pas capables de mener une conversation de façon efficace dans une interaction réelle où des pressions et des contraintes sont présentes (p. 169).

Si les études présentées plus haut ont confirmé la validité du DCT comme étant un outil de collecte des données concernant les études sur la pragmatique de l'interlangue ou la sociolinguistique, d'autres études ont cependant montré les limites de cette approche (Hartford & Bardovi-Harlig, 1992; Golato, 2003).

Hartford et Bardovi-Harlig (1992) ont comparé des données portant sur le thème du refus collectées par deux méthodes différentes, soit le DCT et la conversation naturelle. Dans d'autres études précédentes portant sur le refus lors des séances des conseils académiques (Bardovi-Harlig & Hartford, 1990, 1991), les chercheuses ont collecté des données à l'aide de conversations naturelles à partir des séances des conseils académiques entre des membres de la faculté et des étudiants et elles ont constaté que les étudiants natifs anglophones avaient tendance à faire une suggestion à leur conseiller au lieu de refuser des conseils, alors que les étudiants non natifs de langue anglaise refusaient plus souvent des conseils. Les chercheuses ont alors élaboré le DCT afin de tester les résultats des études précédentes. Deux groupes d'étudiants composés de locuteurs natifs et de locuteurs non-natifs de la langue anglaise ont participé à la recherche. Le premier groupe (13 étudiants natifs anglophones et 11 étudiants non natifs de langue anglaise) a répondu au DCT, quant au second groupe (18 étudiants natifs anglophones et 21 étudiants non natifs), leurs séances des conseils académiques ont été enregistrées en audio. Au total, 39 séances furent enregistrées et analysées. L'analyse comparative des données obtenues à l'aide de ces deux méthodes a révélé que les données collectées par le DCT contenaient moins de formules sémantiques que celles recueillies par le biais de la conversation naturelle, et ce, tant chez les locuteurs natifs que chez les locuteurs non-natifs. De plus, dans quelques situations, les participants ont eu tendance à être moins polis avec le DCT, en utilisant moins de stratégies

tenant compte du statut social de l'interlocuteur, que dans la conversation naturelle. Tandis que les étudiants non natifs de l'anglais utilisaient fréquemment la stratégie « Évitement » dans des conversations naturelles, en demandant de répéter ce que le conseiller venait de dire afin d'éviter une implication immédiate suite à une suggestion de même qu'en retardant leur refus, cette stratégie n'a pas été souvent utilisée dans les données collectées par le DCT. Selon les chercheuses, cela serait dû au fait que le DCT ne permet pas de négocier ou d'interagir comme dans le cas d'une conversation naturelle. Les auteures expliquent que les étudiants ont tendance à être plus polis dans les séances des conseils face-à-face que dans le DCT, car de telles situations exigent de recourir à des stratégies afin de garder la face et respecter le statut de l'interlocuteur. Cependant, elles indiquent que le DCT est un outil de recherche utile si l'on veut tester des hypothèses et fournir des informations permettant d'expliquer et d'interpréter des données obtenues naturellement.

Golato (2003) a également relevé les limites du DCT. Dans le cadre d'une recherche portant sur les réponses au compliment, celle-ci a comparé les données collectées à l'aide du DCT et les données obtenues par des conversations naturelles. En ce qui a trait aux conversations naturelles, les données collectées dans le cadre d'une étude précédente ont été utilisées (Golato, 2000, 2002). Ces données ont été collectées à partir de six heures de conversation téléphonique enregistrée en audio et 25 heures de conversation en face-à-face enregistrée en vidéo. Au total, 27 participants issus de la classe moyenne ou haute, âgés de 23 à 70 ans, ont participé à cette recherche. Pour le DCT, 30 participants ont répondu au questionnaire. Selon l'analyse comparative entre ces deux types de données, il s'avère que les données collectées par le DCT n'ont pas produit les mêmes réponses que celles spontanément obtenues. Par exemple, tandis que les participants avaient tendance à répondre au compliment en exprimant un accord ou une sorte de confirmation, telle que 'Yes', dans des conversations naturelles, lorsqu'il s'agissait du DCT, une telle confirmation d'un compliment ne fut jamais utilisée toute seule, celle-ci fut toujours combinée avec d'autres réponses comme 'Yes, I think so too, that he shopped well'. Par conséquent, les réponses au DCT étaient plus longues que celles obtenues lors des conversations naturelles.

De plus, même si les participants avaient le choix de ne pas réagir (*opt-out*) à la situation si cela leur convenait, tous ont répondu en exprimant l'appréciation (*Thank you !*) ou en associant l'appréciation à un autre compliment, alors que ce genre d'appréciation n'a pas été retrouvée dans des conversations naturelles. Golato (2003) interprète ces résultats comme un possible reflet de ce que les participants croient devoir répondre au compliment plutôt que ce qu'ils diraient réellement. L'auteure affirme ainsi que le DCT n'est pas un outil approprié si l'on veut collecter des données permettant de percevoir les règles et l'organisation sous-jacentes dans l'usage de la langue. Cependant, elle ajoute que si l'on s'intéresse à l'étude des convictions ou des valeurs des individus en fonction des différentes cultures, le DCT représente un bon outil de départ, pourvu qu'il soit complété par des entrevues.

Les études présentées plus haut mettent ainsi en lumière les avantages et les inconvénients du DCT. Beebe et Cummings (1995), qui ont comparé les données collectées par le DCT et celles obtenues au moyen de conversations téléphoniques, nous font remarquer qu'en dépit du fait que les données collectées par le DCT ne reflètent pas certains aspects que l'on peut retrouver dans une interaction en face à face (tels que la négociation, la répétition ou encore l'élaboration d'un discours), il existe toutefois davantage de similarités que de différences entre les données recueillies par ces deux méthodes, et ce, tant au niveau de la fréquence des formules que du contenu des stratégies. Les chercheuses affirment ainsi la légitimité d'utilisation du DCT dans la mesure où les données collectées à l'aide de cet outil permettent de créer une classification initiale des stratégies utilisées dans des conversations naturelles. La recherche menée par Bodman et Eisenstein (1988) parvient aux mêmes résultats que ceux obtenus dans l'étude de Beebe et Cummings (1995). Bien que les données collectées par le DCT ne reflètent pas les aspects prosodiques ou non-verbaux, qui sont les caractéristiques des conversations naturelles, les auteurs indiquent que l'on peut retrouver les mêmes expressions dans les données collectées par le DCT que les

expressions utilisées dans les réponses collectées à l'aide d'autres méthodes, comme par exemple les jeux de rôle ou l'observation du discours authentique.

Par contre, Hartford et Bardovi-Harlig (1992) soulignent que les répondants au DCT ont tendance à utiliser moins de stratégies de politesse en raison du manque d'interaction en face à face et d'une nécessité de maintenir la face ou encore de respecter le statut de leur interlocuteur. Golato (2003) note que les répondants au DCT ont tendance à répondre ce qu'ils pensent devoir dire plutôt que ce qu'ils disent réellement.

Comme ces résultats nous le font constater, une des faiblesses du DCT tient au fait qu'il permet plus difficilement de rendre compte de caractéristiques interactionnelles, telles que la négociation, la répétition, l'hésitation, le tour de parole, etc. Cependant, comme Kasper (2000) le souligne, on peut être toutefois plus intéressé à l'étude des connaissances pragmatiques des apprenants de langue seconde plutôt qu'à ce qu'ils sont capables de faire dans une interaction réelle, situation qui s'avère beaucoup plus exigeante (p. 330). Si l'on considère le fait qu'un outil de recherche doit être choisi en fonction de l'objectif visé, le DCT nous semble l'outil de collecte de données le plus approprié au regard de la problématique de notre recherche, dans la mesure où elle a pour objectif d'étudier les connaissances pragmatiques des apprenants coréens quant au choix des stratégies de politesse utilisées lors des situations de demande. Étant donné que le DCT offre, notamment, la possibilité aux locuteurs non natifs de planifier et d'écrire leur meilleure réponse dans une situation relativement confortable, nous considérerons cet outil de collecte très utile en ce qu'il permet d'obtenir des informations sur la compétence pragmatique auprès des apprenants coréens apprenant le français comme langue seconde.

Les études précédentes portant sur l'acte de demande, les stratégies de politesse ainsi que le transfert pragmatique observé chez les apprenants coréens nous permettent de constater que les stratégies de politesse utilisées par les apprenants de langue seconde peuvent être différentes de celles utilisées par les locuteurs natifs. L'étude menée par Blum-Kulka et House (1989) a démontré que les paramètres sociaux comme le degré du droit de faire une demande, la distance sociale et le pouvoir social peuvent être perçus différemment selon les

cultures. Les études menées auprès d'apprenants coréens de langue seconde ont également démontré que le choix des stratégies de politesse chez les apprenants coréens peut être influencé par leur L1 et leur culture d'origine, ce qui peut les amener à échouer lors d'une communication interculturelle.

En nous basant sur ces études antérieures, dans la présente recherche, nous tentons d'examiner les stratégies de politesse utilisées par les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde lors des situations de demande ainsi que le rôle de la L1 et de la culture d'origine de ces apprenants dans leur emploi des stratégies de politesse. Pour ce faire, nous nous proposons d'analyser et de comparer des stratégies de demande utilisées par les apprenants coréens ainsi que les locuteurs natifs francophones et coréens tant au niveau du degré d'indirection des stratégies de demande qu'au niveau de la fréquence et des types des modificateurs internes (atténuateurs) et des modificateurs externes (mouvements de soutien). Afin d'examiner l'impact de l'estimation des variables contextuelles sur le choix des stratégies de politesse, nous avons choisi trois variables contextuelles : l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de la demande. Le choix de ces trois variables est justifié par la théorie de Brown et Levinson selon laquelle la distance sociale entre le locuteur et l'interlocuteur (intimité), le pouvoir relatif entre l'interlocuteur et le locuteur (pouvoir social) et le degré de la gravité d'imposition d'un acte sont les facteurs qui influencent le choix des stratégies de politesse. À la lumière des résultats obtenus dans les précédentes recherches, nous formulerons les questions de recherche ainsi que les sous questions de recherche de la manière suivante :

1. Quelles différences peut-on repérer sur le plan de l'estimation des variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social, et la gravité d'imposition de la demande selon les situations de demande entre les locuteurs natifs coréens, les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et les locuteurs natifs francophones ?
2. Quelles différences peut-on repérer sur le plan des stratégies de politesse utilisées en situations de demande entre les locuteurs natifs coréens, les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et les locuteurs natifs francophones ?
 - 2.1. Quelles différences y a-t-il sur le plan du choix du degré d'indirection des stratégies de demande entre les locuteurs natifs coréens, les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones ?
 - 2.2. Quelles différences y a-t-il sur le plan de l'utilisation des modificateurs internes (atténuateurs) entre les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones ?
 - 2.3. Quelles différences y a-t-il sur le plan de l'utilisation des modificateurs externes (mouvements de soutien) entre les locuteurs natifs coréens, les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones ?
3. Existe-t-il un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse ?
4. Est-ce qu'on observe un transfert pragmatique de la L1 et de la culture d'origine des apprenants lors de l'estimation des variables contextuelles et du choix des stratégies de politesse en situations de demande ?

Dans le chapitre 3, nous nous proposons d'examiner les outils de collectes de données utilisés dans notre recherche ainsi que les méthodes employées pour analyser les données.

CHAPITRE III. LA MÉTHODOLOGIE

Choisir une méthode de collecte de données est une étape très importante, car d'autres étapes comme l'analyse des données et les résultats de recherche en dépendent. Cohen (1996) relève que dans le domaine de l'évaluation de l'apprentissage des langues, étant donné qu'aucune méthode ne peut évaluer l'ensemble du comportement des apprenants, l'approche basée sur plusieurs méthodes est préconisée. Afin de nous assurer de la validité des résultats de notre recherche, nous avons eu donc recours à quatre outils de collecte de données : soit le *Discourse Completion Test* (DCT), l'échelle d'évaluation des variables contextuelles, le Questionnaire à choix multiples (QCM) ainsi que l'entrevue. Dans les prochains chapitres, nous nous proposons dans un premier temps de décrire le profil des participants à notre recherche, puis nous présenterons les outils de collecte de données, suivis de l'exposé du processus d'analyse des données à l'aide du schéma de codage.

3.1. Les participants à la recherche

La collecte de données s'est déroulée à Séoul, en Corée et à Montréal (au Canada). Au total, 90 personnes ont participé à la recherche. Les participants se divisaient en trois groupes : 30 locuteurs natifs coréens, 30 étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et 30 locuteurs natifs francophones.

Le premier groupe est constitué de 30 locuteurs natifs coréens (soit 12 hommes et 18 femmes) demeurant à Séoul et dont la première langue est le coréen. La plupart d'entre eux étudiaient dans des universités coréennes dans des domaines variés, comme les mathématiques, la physique, la langue et la littérature anglaise, etc. Quelques-uns avaient

cependant fini leurs études universitaires et travaillaient en tant qu'employé d'une compagnie, agent comptable, etc. Parmi les locuteurs natifs coréens, nous avons exclus ceux qui avaient fait l'expérience de demeurer plus d'un an dans des pays occidentaux, considérant qu'une telle expérience est susceptible d'influencer leur usage de la langue. Tous les participants du premier groupe ont appris l'anglais à l'école secondaire ou dans une université coréenne, mais aucun d'entre eux ne connaissait le français. Leur tranche d'âge se situait entre 18 ans et 35 ans, l'âge moyen étant de 23 ans.

Quant au deuxième groupe, il était constitué de 30 apprenants coréens (10 hommes et 20 femmes), dont la première langue était le coréen et qui étudiaient le français comme langue seconde, à Montréal. La majorité était des étudiants de niveau collégial ou universitaire qui faisaient leurs études en physiothérapie, arts, étude internationale, gestion, etc. Quelques-uns avaient déjà complété leurs études et exerçaient leurs professions dans différents domaines, comme une serveuse au restaurant, un employé d'une compagnie, un employé au centre de la communauté coréenne, etc. Le second groupe appartenait également à la tranche d'âge des 18-35 ans, avec un âge moyen de 25 ans. À part le coréen et le français, tous les apprenants coréens parlaient anglais mais à des niveaux différents. La majorité des apprenants coréens (n=24) ont répondu qu'ils utilisaient le français et l'anglais pour leurs études ainsi que pour leur travail, Il y avait 8 apprenants qui ont dit employer principalement l'anglais dans leur vie quotidienne. Étant donné qu'en Corée l'anglais est enseigné comme une matière importante dès l'école primaire et que la plupart des apprenants coréens ont complété leurs études secondaires ou une partie de celles-ci en Corée, d'un point de vue chronologique, ils ont appris l'anglais comme deuxième langue étrangère, alors que le français représentait leur troisième langue. Leur durée de séjour à Montréal variait de 1 an à 10 ans. Cependant, cette durée ne correspondait pas forcément à leur compétence linguistique du français, car plusieurs d'entre eux fréquentaient l'école anglophone pendant leur séjour à Montréal. La durée d'apprentissage du français variait également de 1 an à 7 ans. La majorité d'entre eux (n=20) ont appris le français durant moins de trois ans (n=12) ou entre trois et cinq ans (n=9). Cependant, il y avait 10

apprenants coréens qui ont appris le français durant plus de cinq ans. Tous les apprenants coréens étudiaient le français au sein d'un institut ou d'une école, au Canada ou en Corée. Presque la moitié d'entre eux (n=16) étaient issus de familles d'immigrants, mais certains étudiants sont venus au Canada pour le séjour linguistique (n=4), pour leur étude (n=4) ou pour la préparation de l'immigration (n=6).

Dans les questions préliminaires, la plupart des apprenants coréens ont évalué leur niveau de français comme étant intermédiaire, neuf d'entre eux se sont toutefois évalués comme intermédiaire-avancé ou alors avancé. Étant donné qu'un certain niveau de français sera requis pour répondre au DCT (*Discourse Completion Test*) écrit, les apprenants coréens dont le niveau de français était inférieur au niveau intermédiaire ont été exclus de notre recherche. Nous avons également exclus les apprenants coréens qui habitaient dans des régions francophones depuis plus de 10 ans (y compris Montréal), car selon les études menées par Blum-Kulka et Olshtain (1986) et Olshtain et Blum-Kulka (1985a), la durée du séjour dans une communauté de la langue cible a un impact sur le développement de la compétence pragmatique. Les résultats de ces études ont démontré que les élèves se rapprochent des normes relatives à la langue cible après cinq à sept ans de séjour dans une communauté de la langue cible et que leur perception des actes de langage se rapproche de celle des locuteurs natifs après environ 10 ans de séjour dans une communauté de la langue cible. À partir des résultats de ces études, pour ce qui est des apprenants coréens, nous avons donc limité notre sélection aux répondants dont la durée de séjour dans des régions francophones était inférieure à 10 ans.

Le troisième groupe de participant était composé de 30 locuteurs natifs francophones (9 hommes et 21 femmes) demeurant à Montréal et dont la première langue est le français. La plupart d'entre eux étaient des étudiants de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) ou de l'Université de Montréal et ils étudiaient dans divers domaines, tels que l'anthropologie, le travail social, les soins infirmiers, etc. Cependant, certains avaient terminé leurs études et travaillaient dans différents domaines : comptable, enseignant au Cégep, etc. À l'exception de quelques-uns qui habitaient à Montréal depuis 5 ou 6 ans, la plupart des participants du

troisième groupe étaient natifs de Montréal et y demeuraient toujours. Ces derniers faisaient également partie de la classe d'âge des 18-35 ans, l'âge moyen étant de 25 ans.

Comme nous l'avons constaté dans les profils des participants, l'égalité hommes / femmes, en terme de représentativité, n'a pas été atteinte dans notre recherche. Dans les trois groupes, le nombre de femmes était en effet plus élevé que celui des hommes (au total, 31 hommes vs 59 femmes). Ceci est dû à la difficulté de trouver des hommes coréens qui étudient le français à Montréal. Selon les études précédentes, il n'existe pas de consensus par rapport au lien entre le sexe et le style de conversation. Par exemple, Lakoff (1973) note que les femmes utilisent la langue de façon différente que les hommes et que le discours des femmes semble plus poli que celui des hommes. Zimin (1981), qui a étudié le lien entre les facteurs contextuels (situations, sexe des interlocuteurs, compétence linguistique des locuteurs) et l'utilisation de la déférence, indique que ce n'est pas le sexe du locuteur mais plutôt celui de l'interlocuteur ainsi que le contexte qui s'avèrent déterminants. C'est-à-dire que les locuteurs ont tendance d'une part, à utiliser plus de déférence si l'obligation de se montrer polis est plus grande dans une situation donnée et si les interlocuteurs sont des femmes d'autre part. Bien que nous n'ayons pas obtenu le même nombre des participants entre les deux sexes, nous avons essayé d'équilibrer le ratio hommes / femmes dans les trois groupes, tels qu'environ 1 (homme) : 3 (femmes) (NC : 12 : 18 ; AC : 10 : 20 ; NF : 9 : 21) dans un souci de réduire les effets potentiels de cette disparité de représentation entre les sexes des participants sur les résultats de recherche.

Dans les prochaines sections, nous nous proposons d'examiner les outils de collecte de données utilisés dans la présente recherche.

3.2. Les outils de recherche

Pour la collecte de données, quatre outils ont été utilisés : le *Discourse Completion Test* (DCT), les échelles d'évaluation des variables contextuelles, le Questionnaire à Choix Multiple (QCM) et l'entrevue semi-structurée. Le recours à plusieurs outils de collecte de données permet de réaliser la triangulation méthodologique, en révélant des aspects complémentaires des résultats de la recherche. Nous nous proposons d'examiner ci-après chacun des outils auxquels nous avons eu recours.

3.2.1. Le *Discourse Completion Test* (DCT)

Le *Discourse Completion Test* (DCT) est une méthode de collecte de données très populaire dans les études de la pragmatique de l'interlangue. Il a été utilisé pour la première fois par Levinston (1975) pour évaluer la compétence linguistique en anglais chez des immigrants au Canada. Cependant, c'est Blum-Kulka (1982) qui a utilisé pour la première fois cette méthode afin d'étudier les actes de langage. Le DCT a surtout été employé dans les études menées dans le cadre du *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) afin d'examiner la variation interculturelle et intralinguistique de deux actes de langage, soit la demande et les excuses. Depuis, le DCT s'est avéré un outil important en ce qui a trait aux études sur la pragmatique interculturelle et de l'interlangue.

Dans notre recherche, nous avons utilisé le DCT dans un format ouvert (*Open-ended DCT*). C'est-à-dire que différentes situations de demande y sont présentées, sans toutefois faire place aux répliques aux réponses fournies par les répondants. Ce format a été choisi pour éviter l'impact de la réplique sur les réponses aux questionnaires. Selon l'étude menée par Johnston, Kasper et Ross (1998), la présence et les types de répliques peuvent en effet avoir un impact sur les réponses aux questionnaires du DCT. Par exemple, dans un item portant

sur une demande qui est accompagnée d'une réplique négative, soit le refus d'exécuter la demande, les participants natifs et non-natifs ont montré une tendance à utiliser une stratégie permettant d'atténuer davantage la demande. Étant donné que la demande est une action « pré-événement » (*pre-event*) qui exprime l'exigence d'une action future de l'interlocuteur (Blum-Kulka, House, & Kasper, 1989, p. 11) et qui exige un premier pas de la part du locuteur, les seules descriptions des situations sont censées provoquer la demande. Nous avons élaboré au total 12 situations de demande, à partir des situations utilisées dans les études précédentes, afin de provoquer l'acte de demande (Blum-Kulka et al., 1989; Kim & Wilson, 1994; Suh, 1999c; Koo, 2001; Hassall, 2001). L'avantage que nous obtenons en adoptant des situations de demande déjà utilisées dans de précédentes études est que leur pertinence de même que leur validité ne sont plus à prouver. Lors du choix des situations, nous avons surtout pris en compte leur familiarité. En effet, étant donné que les mêmes situations sont présentées à des répondants issus de différentes cultures, si les situations ne sont pas familières à tous les répondants, ces derniers risquent de se forcer à imaginer la situation, ce qui peut affecter les réponses obtenues (Cohen & Olshtain, 1993).

En général, le DCT ne donne pas aux répondants l'option de refuser de répondre à une situation particulière (*opt out*), car si l'on inclut ce choix au DCT, nous risquons de ne pas obtenir suffisamment de réponses nécessaires à l'analyse de données. Demander aux répondants s'ils réaliseront une demande dans une situation particulière peut cependant fournir des informations intéressantes dans la mesure où la perception des différentes variables contextuelles des situations ainsi que la réaction face à une situation de demande particulière peuvent être différentes selon les cultures. Selon Bonikowska (1988), la décision de ne pas faire un acte en question, soit le choix de l'*opt out*, est une stratégie pragmatique et qu'il est plus pertinent d'inclure cette option dans l'analyse des stratégies des actes de langage, considérant que le locuteur a toujours le choix de ne pas réaliser l'acte en question dans la vie réelle (p. 170). L'inclusion de cette option dans le DCT se justifie également dans un souci d'assurer un équilibre entre le DCT et le QCM, étant donné que nous avons inclus le choix de l'*opt out* parmi les quatre options de réponses du QCM.

Avant de répondre au DCT, les participants des trois groupes ont répondu à des questions préliminaires portant sur le sexe, l'âge, la première langue, la durée du séjour à Montréal ainsi que dans d'autres régions francophones, la profession, etc. Pour les apprenants coréens, nous avons ajouté quelques questions sur la durée de l'apprentissage du français, l'auto-évaluation de leur niveau de français, ainsi que l'emploi du français dans leur vie quotidienne.

Ensuite, après avoir lu la description de chaque situation du DCT, les répondants ont été invités à répondre (par oui ou par non) s'ils feraient une demande dans une situation donnée. En cas de réponses négatives, nous leur avons demandé d'expliquer leur choix. Même si les répondants choisissaient l'*opt out*, nous les avons cependant encouragés à imaginer la situation donnée et à écrire ce qu'ils diraient s'ils avaient à faire une demande dans une telle situation. Cette manière d'élaborer le DCT nous a permis d'obtenir des informations sur l'*opt out*, de même que de collecter des formules de demande nécessaires à l'analyse des données. L'exemple 6 montre une situation utilisée dans le DCT :

EX 6)

Vous êtes étudiant(e) dans une université. Vous allez à la bibliothèque de l'université pour retourner plusieurs livres et vos mains sont pleines. Il y a un homme près de la porte de la bibliothèque qui semble être un professeur. Vous voulez lui demander de vous ouvrir la porte.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation ? Oui___ Non___
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

Pour élaborer le DCT, nous avons combiné deux variables contextuelles dans chacune des situations de demande, soit l'intimité et le pouvoir social. L'intimité désigne le degré de connaissance entre les interlocuteurs et s'exprime selon deux valeurs : « - intimité » et « + intimité ». Si les deux interlocuteurs ne se connaissent pas bien ou si l'interlocuteur est un étranger, la valeur d'intimité est indiquée « - I ». Par contre, si les deux interlocuteurs se connaissent bien et sont assez proches, la valeur d'intimité est « + I ». Quant au pouvoir social, il se réfère à la dimension asymétrique d'une relation, celui-ci est lié au statut social

des interlocuteurs. Trois valeurs ont été utilisées pour le pouvoir social dans l'élaboration des situations de demande. D'abord, la situation dans laquelle l'interlocuteur possède plus de pouvoir social que le locuteur (dominance de l'interlocuteur) est représentée par « $X < Y$ ». Ensuite, nous indiquerons par « $X = Y$ » les situations où les deux interlocuteurs entretiennent une relation de pouvoir égalitaire. Enfin, la situation dans laquelle le locuteur possède plus de pouvoir social que l'interlocuteur (dominance du locuteur) est indiquée comme suit : « $X > Y$ ». Pour l'élaboration des différents types des situations de demande, deux variables d'intimité (- I, + I) et trois variables du pouvoir social ($X < Y$, $X = Y$, $X > Y$) ont ainsi été combinées et nous avons donc élaboré 6 types de situations de demande : Type 1 : « $X < Y$, - I » ; Type 2 : « $X < Y$, + I » ; Type 3 : « $X = Y$, - I » ; Type 4 : « $X = Y$, + I » ; Type 5 : « $X > Y$, - I » ; Type 6 : « $X > Y$, + I ». Pour chaque type de situations, deux situations de demande ont été proposées, ce qui nous fait un total de 12 situations de demande que voici :

Tableau 4. Les 12 situations de demande du DCT (*Discourse Completion Test*)

Types des situations	Situations
Type 1 : $X < Y$, - I	Situations 1 et 3
Type 2 : $X < Y$, + I	Situations 5 et 12
Type 3 : $X = Y$, - I	Situations 2 et 6
Type 4 : $X = Y$, + I	Situations 8 et 10
Type 5 : $X > Y$, - I	Situations 4 et 9
Type 6 : $X > Y$, + I	Situations 7 et 11

Situation 1. « Porte à la bibliothèque » : demande à un professeur d'ouvrir la porte de la bibliothèque

Situation 2. « Cuisine » : demande à un colocataire de nettoyer la cuisine

Situation 3. « Professeur qui ne parle pas fort » : demande à un professeur de parler plus fort pendant la classe

Situation 4. « Laboratoire informatique » : demande à un étudiant qui joue à des jeux sur l'ordinateur de céder sa place à un autre étudiant

Situation 5. « Lettre de recommandation » : demande à un professeur d'écrire une lettre de recommandation

Situation 6. « Recueil de textes » : demande à un étudiant assis à côté de laisser regarder le recueil de textes

Situation 7. « Voyage en Turquie » : demande à une ancienne étudiante d'envoyer des brochures d'informations sur le voyage en Turquie

Situation 8. « Musique très forte » : demande à un voisin de baisser la musique

Situation 9. « Bruit des enfants » : demande aux enfants qui font du bruit de jouer ailleurs

Situation 10. « Notes » : demande à un ami proche de prêter ses notes du cours

Situation 11. « Rapport urgent » : demande à une secrétaire de rester après les heures de bureau pour rédiger un rapport urgent

Situation 12. « Délai pour la remise du travail » : demande à un professeur de donner un délai pour la remise du travail

Afin d'éviter que les participants ne répondent successivement au même type de situations, nous avons présenté les différentes situations dans un ordre aléatoire.

Le DCT a d'abord été élaboré en français. Puis, nous avons eu recours à la méthode dite de *Back translation* (Brislin, Lonner, & Thorndike, 1973) pour élaborer le questionnaire en version coréenne. C'est-à-dire que le DCT en version française a d'abord été traduit en coréen par une chercheuse. Ensuite il a été traduit en français par une assistante de recherche bilingue (français / coréen), qui est une étudiante au doctorat au département de didactique des langues étrangères à l'Université nationale de Séoul en Corée. Finalement, la version française du DCT a été comparée à celle traduite du coréen au français afin de voir s'il existait des différences au niveau de leur contenu. En cas du désaccord entre les deux DCT, la chercheuse et son assistante discutaient en vue de trouver un accord et faire correspondre les deux versions du DCT. Cette manière d'élaborer le DCT en coréen est censée conférer une certaine validité à la traduction. Quelques transpositions culturelles ont

été apportées au DCT en version coréenne. Selon les auteurs du CCSARP, la transposition culturelle est en effet nécessaire en cas d'utilisation du DCT dans différentes langues et cultures afin de mieux l'adapter aux normes linguistiques et culturelles particulières (Blum-Kulka et al., 1989, p. 274). A titre d'exemple, dans une situation où un(e) étudiant(e) est censé(e) demander une lettre de recommandation à un professeur, nous avons modifié le nom du professeur afin que ce dernier porte un nom coréen.

Avant de soumettre les participants à notre recherche au DCT, afin de nous assurer de l'authenticité des situations et raffiner notre outil de collecte de données, nous avons effectué une mise à l'essai (*pilot test*) auprès de 7 étudiants natifs francophones de niveau universitaire, 10 locuteurs natifs coréens et 5 étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde. Les étudiants natifs francophones et les apprenants coréens ont répondu à la version française du DCT, alors que les locuteurs natifs coréens ont répondu quant à eux à sa version coréenne. Nous avons par la suite sollicité leurs commentaires par rapport aux consignes ou aux situations qui leur semblaient inappropriées ou ambiguës. Les commentaires recueillis ont été pris en considération afin de raffiner et améliorer le DCT. Il s'est avéré par exemple que les consignes concernant l'*opt out* n'étaient pas claires et qu'elles risquaient d'amener les répondants à ne pas rédiger de formule de demande dans le cas du choix de cette option. Nous avons donc clarifié les directives se rapportant à l'*opt out* : « Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande. Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse ». Nous avons également modifié la formulation de quelques situations. Par exemple, dans la situation où le directeur d'une compagnie demande à son secrétaire de rester après les heures de bureau à cause du rapport urgent à remettre à son patron, comme 'le directeur' et 'le patron' apparaissaient dans la même situation, cela a créé une confusion chez quelques étudiants. Nous avons donc remplacé le terme 'patron' par 'une autre compagnie'. Tous les étudiants ont néanmoins répondu que les situations présentées dans le DCT leur étaient familières et ont émis des commentaires positifs par rapport à leur authenticité.

Nous avons par la suite réalisé une autre mise à l'essai auprès des 24 étudiants natifs francophones de niveau collégial (Cégep au Québec). Les réponses recueillies nous ont ainsi permis d'obtenir un corpus de formules de demande suffisamment important pour l'élaboration de notre QCM, étant donné que les choix du QCM ont été élaborés à partir des formules obtenues à l'aide du DCT. Nous tenons toutefois à spécifier qu'aucun des répondants de la mise à l'essai n'a participé à la collecte de données de notre recherche proprement dite.

Le DCT a été administré lors de rencontres individuelles. Le groupe des natifs francophones et celui des apprenants coréens ont été invités à répondre au DCT en version française, alors que le groupe des natifs coréens a été invité à répondre au DCT en version coréenne.

Par ailleurs, afin d'obtenir des réponses écrites dans les meilleures conditions possibles, aucune limite de temps n'a été imposée aux participants. En outre, afin de récolter des réponses plus naturelles, la chercheuse a demandé verbalement aux participants de retranscrire le plus fidèlement possible ce qu'ils diraient réellement, sans se préoccuper d'adapter leur style au langage écrit. Répondre aux 12 situations du DCT a pris environ 30 à 40 minutes à chacun des répondants des trois groupes.

3.2.2. Les échelles d'évaluation des variables contextuelles

L'échelle d'évaluation est un outil qui permet d'obtenir une estimation méta-pragmatique sur la politesse, la convenance des actes de langage, de même que les variables contextuelles qui influencent le choix des stratégies linguistiques. Dans notre recherche, nous avons élaboré des échelles de Likert afin de recueillir des informations concernant l'estimation des variables contextuelles, telles que l'intimité et le pouvoir relatif entre le

locuteur et l'interlocuteur, ainsi que la gravité d'imposition de demande dans une situation particulière.

Nous avons présenté trois échelles d'évaluation relatives aux situations de demande du DCT. Après avoir répondu à chaque situation, les participants ont été invités à noter leur estimation des variables contextuelles sur une échelle allant de 1 à 5, 1 représentant la note la plus faible et 5 la plus élevée. L'exemple 7 montre les trois échelles utilisées dans le cadre de notre recherche : l'échelle A porte sur l'estimation de l'intimité entre le locuteur et l'interlocuteur, l'échelle B sur l'estimation du pouvoir relatif entre le locuteur et l'interlocuteur et l'échelle C permet quant à elle d'estimer la gravité d'imposition de demande.

EX 7)

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant
1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur à cette personne vous êtes égaux vous êtes supérieur à cette personne
1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante
1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

Comme l'affirment Kasper et Dahl (1991), la combinaison d'un outil de production des actes de langage comme le DCT avec une méthode d'estimation méta-pragmatique permet d'expliquer la réalisation des actes de langage en fonction des variables contextuelles. Grâce aux informations recueillies à l'aide des échelles, nous pourrions voir ainsi le lien entre la perception des variables contextuelles de la part des répondants et leur choix de stratégies de demande dans une situation de demande particulière.

3.2.3. Le Questionnaire à Choix Multiples (QCM)

Le Questionnaire à Choix Multiples est un outil polyvalent qui permet d'obtenir des informations concernant la préférence des stratégies, la compréhension et le jugement méta-pragmatique des actes de langage (Kasper, 2000; Spencer-Oatey, 2000). Tout comme le DCT, il fournit un contexte situationnel qui provoque une réponse. Le QCM propose cependant aux répondants plusieurs alternatives et ceux-ci doivent choisir une seule d'entre elles (Kasper, 2000). Selon Kasper et Dahl (1991), qui ont classé les méthodes de collecte de données utilisées dans les études sur la pragmatique interculturelle et de l'interlangue en fonction des contraintes que ces méthodes imposent sur les données, le QCM est un outil qui permet de collecter des données portant sur la perception des actes de langage avec l'entrevue et la cote d'acceptabilité¹⁰, alors que le DCT nous permet d'observer la production des actes de langage. Nous avons donc choisi de recourir au QCM afin d'une part, de collecter des informations quant à la perception des stratégies de demande et, d'autre part, de déterminer si la production de l'acte de demande des répondants (réponses au DCT) correspond à leur perception (réponses au QCM).

Nous avons exposé dans le QCM les mêmes situations que dans le DCT. Tel que mentionné précédemment, les choix du QCM ont été élaborés à partir des formules de demande obtenues lors de la mise à l'essai du DCT. Pour chaque situation, parmi quatre choix de réponses proposées, les répondants ont été invités à choisir celle qui leur semblait la plus appropriée dans une situation donnée. Ces quatre choix consistent en trois stratégies de demande représentant trois degrés d'indirection : soit la stratégie directe, la stratégie indirecte et l'allusion, ainsi que l'option de l'*opt out*. Blum-Kulka, House et Kasper (1989) affirment qu'une stratégie de demande est un choix obligatoire du degré d'indirection par

¹⁰ La cote d'acceptabilité est un outil qui permet d'obtenir des informations sur le jugement des répondants par rapport à la convenance des réponses exposées dans une situation particulière (Olshtain & Blum-Kulka, 1985).

lequel la demande est réalisée et que ce choix est en lien avec la politesse (p. 278). Nous avons exposé les trois stratégies dans un ordre aléatoire, alors que le choix de l'*opt out* a toujours été présenté comme le quatrième choix.

Le QCM a été élaboré uniquement en version française et nous l'avons fait passer seulement aux locuteurs natifs francophones et aux apprenants coréens. En effet, les locuteurs natifs coréens n'ont pas répondu au QCM, étant donné que l'objectif de cet outil est de déterminer s'il existe des différences entre la production de l'acte de demande et la perception de ce dernier chez les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones. Les informations obtenues à l'aide du QCM nous ont également permis de voir si les différents outils de collecte de données ont un impact sur le choix des stratégies de demande. L'exemple 8 est une des questions du QCM qui ont été utilisées dans notre recherche : le choix A représente la stratégie « allusion », le choix B la « stratégie directe » et le choix C la « stratégie indirecte », et le choix D représente l'option de l'*opt out*.

EX 8)

Vous suivez le cours d'un professeur que vous n'avez encore jamais vu. Aujourd'hui, c'est la première journée de cours. Le professeur parle de choses importantes, comme le recueil de textes, les travaux et les examens. Puisque la classe est assez grande et que le professeur ne parle pas très fort, vous ne pouvez pas bien entendre ce qu'il dit. Vous voulez lui demander de parler plus fort. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?

- A. Excusez-moi, je ne vous entends pas bien.
- B. Parlez un peu plus fort, s'il vous plaît!
- C. Excusez-moi, pourriez-vous parler un peu plus fort ?
- D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.

3.2.4. L'entrevue

Kasper (2000) note que l'entrevue est utile et même indispensable si le but de la recherche est d'étudier les significations culturelles auxquelles des pratiques communicatives renvoient pour des membres d'une communauté linguistique. Suh (1999c) affirme pour sa part que pour mieux comprendre l'ensemble du comportement par rapport à la réalisation des actes de langage, il est essentiel de se pencher sur le processus intérieur des apprenants qui se produit lors de l'accomplissement des actes de langage.

Nous avons opté pour un type d'entrevue semi-structurée consistant à poser trois questions. L'avantage de l'entrevue semi-structurée est qu'elle permet de cerner les propos de la chercheuse avec plus de précision (Lamoureux, 2000). Une fois avoir complété le DCT et le QCM, les 30 apprenants coréens ont été sollicités pour passer une entrevue en coréen et leurs réponses ont été enregistrées en audio. Les trois questions posées lors de l'entrevue portaient sur les facteurs situationnels qui ont le plus influencé les apprenants dans leurs formulations de demande, la langue qu'ils ont utilisée afin de formuler une demande en français, de même que leur perception des situations du DCT en s'appuyant sur les différences culturelles entre la société québécoise et la société coréenne.

Les réponses obtenues grâce à l'entrevue visaient à fournir des informations permettant d'expliquer le transfert pragmatique qui peut se produire chez les apprenants coréens lors de la réalisation de l'acte de demande. Dans la prochaine section, nous présenterons les méthodes que nous avons adoptées pour l'analyse des données.

3.3. L'analyse des données

Dans ce chapitre, nous présenterons les procédés que nous avons employés pour l'analyse des données. Nous commencerons par les méthodes utilisées pour l'analyse des données

obtenues à l'aide des échelles d'évaluation des variables contextuelles, puis nous présenterons le procédé d'analyse des réponses obtenues à l'aide du DCT, suivis du QCM et de l'entrevue.

3.3.1. L'analyse des réponses des échelles d'évaluation des variables contextuelles

Pour l'analyse des réponses obtenues à l'aide des trois échelles d'estimation des variables contextuelles, nous avons effectué l'analyse de variance à mesures répétées. Cette analyse statistique nous a permis d'obtenir les moyennes des notes d'estimation des variables contextuelles en fonction des situations de demande ainsi que l'écart-type de ses moyennes.

Les moyennes des notes ont été comparées non seulement entre les trois groupes, mais aussi entre les situations afin de déterminer s'il existe des différences entre les groupes sur le plan de la perception des situations de demande et si les répondants perçoivent les valeurs des variables contextuelles élaborées dans différentes situations du DCT (- I, + I, X < Y, X = Y, X > Y) de la même manière que les 12 situations de demande ont été conçues.

Après avoir répondu à chaque situation du DCT, les répondants ont été invités à estimer l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de demande sur une échelle de Likert de 5 points allant de 1 à 5. Bien que les données obtenues à l'aide des échelles soient du type nominal et ne permettront pas ainsi des analyses paramétriques, étant donné que l'échelle de Likert permet d'associer une valeur numérique à une variable nominale (par exemple, 1 pour « très intime » et 5 pour « très distant »), cela nous a permis de calculer des moyennes arithmétiques. Selon Rea et Parker (2005), dans le cas d'une analyse des réponses obtenues des échelles, l'analyse des moyennes arithmétiques est une mesure pertinente et même recommandable dans la mesure où elle fournit plus d'information que la médiane, qui est une mesure de tendance centrale avec la moyenne arithmétique, mais qui

ne prend pas considération des extrêmes des valeurs obtenues. Pour ces raisons, nous avons procédé à une analyse de variance à mesures répétées afin de déterminer s'il existe des différences significatives entre les trois groupes sur le plan de l'estimation de chaque variable contextuelle.

Par la suite, nous avons effectué les analyses de corrélation afin de déterminer le lien entre l'estimation des trois variables contextuelles, à savoir l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de demande, et le degré d'indirection des stratégies de politesse utilisé par les trois groupes dans un premier temps, et le lien entre cette estimation et les fréquences des atténuateurs utilisées par les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones en deuxième lieu. Cette analyse a été effectuée afin de répondre à la troisième question de la recherche qui se formule ainsi : Est-ce qu'il y a un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse ?

3.3.2. L'analyse des réponses au DCT

Les réponses obtenues par le DCT ont été analysées à l'aide du schéma de codage élaboré dans le cadre du *Cross-Cultural Speech Act Realization Project* (CCSARP) (Blum-Kulka, House et Kasper, 1989).

Pour l'analyse des stratégies, nous avons considéré chaque réponse obtenue dans une situation de demande comme une séquence de demande. La première chose à faire pour analyser une séquence de demande est d'identifier l'acte noyau, soit une unité minimale permettant de réaliser une demande. Par exemple, dans une séquence de demande comme « Excusez-moi, Monsieur, pourriez-vous parler un peu plus fort, s'il vous plaît ? On n'entend pas très bien », l'acte noyau est « Pourriez-vous parler un peu plus fort ? », car c'est la partie essentielle de la demande. À part l'acte noyau, nous retrouvons différents éléments : des *Alerters* qui ont pour fonction d'attirer l'attention de l'interlocuteur à la demande qui s'ensuit (Excusez-moi, Monsieur), des atténuateurs qui se situent au sein d'un

acte noyau et qui permettent d'atténuer la force d'imposition de la demande (un peu, s'il vous plaît) ainsi que des mouvements de soutien qui se situent à l'extérieur d'un acte noyau et qui ont pour fonction d'atténuer ou d'aggraver la force de la demande (On n'entend pas très bien). Nous avons analysé ces différents éléments, tant au niveau des fréquences des stratégies que de leurs contenus linguistiques. Par contre, nous n'avons pas analysé les termes d'adresse ni les formules utilisées pour attirer l'attention de l'interlocuteur (*alerters*), considérant qu'ils ne constituent pas des éléments essentiels pour réaliser une demande (Blum-Kulka et al., 1989). Dans les prochaines sections, nous exposerons les schémas de codage utilisés pour l'analyse des stratégies de demande. Nous exposerons également quelques points soulevés lors de l'analyse des données.

3.3.2.1. L'analyse des actes noyaux

Blum-Kulka, House et Kasper (1989) définissent les stratégies de demande comme étant « le choix obligatoire du degré d'indirection selon lequel la demande est accomplie ». Ici, l'indirection (*directness*) désigne la longueur du processus d'inférence nécessaire pour identifier la force illocutoire d'un énoncé (*ibid.*, 1989). Les auteurs du CCSARP proposent neuf types de stratégies de demande qui représentent différents degrés d'indirection. Ces neuf types permettent de classer les actes noyaux (*head acts*) en fonction du degré d'indirection des stratégies.

Nous avons adopté ces types de stratégies de demande proposés par les auteurs du CCSARP. Cependant, nous les avons adaptés afin de mieux classer ces neuf types de stratégies de demande. Nous avons tout d'abord réuni les deux dernières stratégies les plus indirectes, soit les stratégies 'allusion forte' (*strong hint*) et 'allusion faible' (*mild hint*), en une seule catégorie appelée 'allusion', ceci en raison de la faible fréquence d'utilisation de la stratégie 'allusion faible'. Afin de mieux cerner le classement des stratégies, nous avons également renommé la cinquième catégorie, appelée à l'origine 'affirmation d'un désir'

(*want statement*), en ‘affirmation d’un désir ou d’une nécessité’ afin de préciser le classement. Le Tableau 5 présente les huit types de stratégies de demande utilisés dans la présente étude ainsi que leurs définitions par ordre d’indirection décroissante. Tandis que les définitions des stratégies proviennent du CCSARP, les exemples fournis sont issus des données collectées dans le cadre de ce travail.

Tableau 5. Les huit types de stratégies de demande

(Blum-Kulka, House, & Kasper, 1989, p. 18 et p. 278-281)

Stratégie	Définition	Exemple
1) Mode dérivable	Le mode grammatical de la locution indique conventionnellement la force illocutoire d’un énoncé comme une demande. L’impératif est une forme typique.	<ul style="list-style-type: none"> • Nettoie la cuisine ! • Cédez votre place à un autre étudiant, s’il vous plaît !
2) Performatifs	L’intention illocutoire est explicitement indiquée en utilisant les verbes illocutoires <i>ad hoc</i> .	<ul style="list-style-type: none"> • Je vous demanderais de céder votre place.
3) Performatifs délimités	Le verbe illocutoire qui indique l’intention d’une demande est modifié par des expressions délimitées.	<ul style="list-style-type: none"> • J’aimerais vous demander de nettoyer la cuisine et sans traîner. • J’aimerais vous demander une lettre de recommandation pour ma maîtrise, s’il vous plaît.

4) Obligation	L'intention illocutoire peut être saisie directement à partir du sens sémantique d'une locution.	<ul style="list-style-type: none"> •Il faut/faudrait que vous laissiez cette place libre. •Il faut que tu restes ce soir pour finir le rapport.
5) Affirmation d'un désir ou d'une nécessité	Les énoncés qui expriment le désir ou la nécessité du locuteur que l'interlocuteur accomplisse l'acte sollicité	<ul style="list-style-type: none"> •Je voudrais bien avoir tes notes. •J'aurais besoin de brochures d'informations sur la Turquie.
6) Formule suggestive	L'intention illocutoire est formulée comme une suggestion au moyen d'une formule routinière encadrée.	<ul style="list-style-type: none"> •Et si tu rangeais la cuisine pour une fois ?
7) Préparation	Les énoncés comportent une référence à une condition préparatoire qui établit la faisabilité de la demande comme la capacité, la volonté ou la possibilité, en fonction de la convention d'une langue particulière.	<ul style="list-style-type: none"> •Peux-tu me prêter tes notes ? •Serait-il possible de parler plus fort ?
8) Allusion	L'intention illocutoire n'est pas directement dérivable de la locution. L'énoncé peut se référer à un élément ayant rapport à l'exécution d'un acte comme la condition requise de la faisabilité de la demande.	<ul style="list-style-type: none"> •Je n'étais pas au cours hier (pour demander de prêter des notes du cours) •Au-tu des brochures d'information sur la Turquie ? (pour demander d'envoyer des brochures d'informations sur la Turquie)

Les stratégies de demande présentées plus haut peuvent se diviser en trois degrés d'indirection : les « stratégies directes » dont la force illocutoire est dérivable à travers les indicateurs linguistiques ou le contenu sémantique de l'énoncé (1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation, 5. Affirmation d'un désir ou d'une nécessité) ; les « stratégies indirectes » dont l'interprétation dépend de l'usage

conventionnel dans une langue donnée (6. Formule suggestive, 7. Préparation) ; et les « allusions » dont l'interprétation dépend du contexte (8. Allusion) (Blum-Kulka et al., 1989, p.18). Des études empiriques ont démontré la validité de ces trois niveaux d'indirection des stratégies dans différentes langues (House, 1986; Blum-Kulka, 1987).

Les actes noyaux utilisés dans les réponses du DCT ont d'abord été classés en fonction des huit types de stratégies de demande. Ensuite, nous les avons classés selon les trois degrés d'indirection de demande, en attribuant la cote 1 à la stratégie directe, 2 à la stratégie indirecte et 3 à l'allusion. Ces cotes ont été attribuées afin de faciliter la comparaison entre les réponses obtenues à l'aide du DCT et celles recueillies au moyen du QCM. Puis, une fois le codage des actes noyaux effectué, nous avons calculé les fréquences d'une stratégie particulière utilisée par les répondants de chacun des groupes. Afin de mieux comparer la distribution des stratégies de demande entre les trois groupes, les fréquences des stratégies utilisées ont été transformées en pourcentages. Ces manières d'analyser les actes noyaux nous ont permis non seulement de voir la préférence de chaque groupe par rapport aux types de stratégies de demande, mais également les différences existant entre les trois groupes quant au choix d'indirection des stratégies de demande. Par la suite, les analyses de variance à mesures répétées ont été effectuées afin de déterminer s'il existe des différences significatives entre les trois groupes en fonction du choix du degré d'indirection des stratégies de demande. Pour toutes ces analyses, le seuil de signification α a été fixé à .05.

3.3.2.2. L'analyse des atténuateurs

Après avoir classé les actes noyaux, nous avons procédé à l'analyse des atténuateurs utilisés au sein de ces actes noyaux. Comme catégories de modificateurs internes, le CCSARP propose non seulement des catégories concernant les atténuateurs (*downgraders*), qui permettent d'atténuer la force d'imposition de demande, mais aussi les intensificateurs (*upgraders*) qui ont pour fonction d'augmenter l'impact de la demande. Notre analyse

portera sur un total de 12 catégories d'atténuateurs. Le Tableau 6 présente la classification des modificateurs internes utilisés dans notre étude. En ce qui a trait aux atténuateurs, les catégories 1 à 6 et 12 proviennent du schéma de codage du CCSARP, tandis que les autres catégories découlent des études menées par House et Kasper (1987) (catégories 7, 8 et 9) et Trosborg (1995) (catégories 10 et 11).

Seule la catégorie 12 *« Intensificateur du temps » est un intensificateur, les autres catégories étant des atténuateurs. Trosborg (1995) indique que les intensificateurs peuvent être employés comme des stratégies de politesse s'il s'agit de locutions qui expriment une attitude positive vis-à-vis de la réalisation d'une demande : « J'apprécierais *énormément* si tu restais ce soir pour rédiger le rapport ». Par contre, si les intensificateurs sont utilisés afin d'exprimer une attitude négative : « Je serais *très* déçu si tu ne m'aides pas » ou d'augmenter la force illocutoire de la demande : « La cuisine est *dans un état épouvantable* », cela a pour effet de diminuer le niveau de politesse (p. 215). Nous avons identifié et classé les atténuateurs ainsi que les intensificateurs en fonction des catégories des modificateurs internes. Lors du codage, nous avons remarqué que les répondants ont utilisé une seule catégorie des intensificateurs, soit « Intensificateur du temps », qui a pour fonction de presser l'interlocuteur de faire un acte sollicité : « Je veux que tu nettoies la cuisine *tout de suite* ».

En général, la première catégorie « Négation » est utilisée comme atténuateur afin de montrer une attitude pessimiste du locuteur vis-à-vis de sa demande (Brown & Levinson, 1987). La « Négation » a été utilisée par certains répondants dans notre étude en tant qu'atténuateur : « Je me demandais si tu pouvais pas m'envoyer des brochures d'informations ? » ; « Je sais pas si ça serait possible de baisser un peu la musique pour aujourd'hui ? ». Cependant, un locuteur natif francophone a eu recours à cette stratégie pour exprimer un reproche : « Tu n'as pas fait ta vaisselle ? ». Par conséquent, exceptionnellement, nous avons classé la « Négation » utilisée dans cette formule dans la catégorie des intensificateurs.

Bien que nous ayons identifié intensificateurs lors du codage des stratégies, vu que la présente recherche s'intéresse aux stratégies de politesse et que le recours aux intensificateurs utilisés pour exprimer une attitude négative du locuteur a pour effet de diminuer le niveau de politesse, lors de l'analyse statistique des stratégies de politesse, nous n'avons pas tenu compte des fréquences des intensificateurs afin de ne prendre en considération que des atténuateurs permettant de diminuer la force illocutoire de la demande. Le Tableau 6 présente les catégories des modificateurs internes utilisées dans cette étude.

Tableau 6. La classification des modificateurs internes (atténuateurs et intensificateurs)

Stratégie	Définition	Exemple
1) Négation	La négation d'une condition préparatoire de demande comme la capacité ou la volonté de l'interlocuteur	<ul style="list-style-type: none"> •Je me demandais si tu (<i>ne</i>) pouvais <i>pas</i> m'envoyer des brochures d'informations ? •Je (<i>ne</i>) sais <i>pas</i> si ça serait possible de baisser un peu la musique pour aujourd'hui ?
2) Marqueur de la politesse	Un élément optionnel ajouté à un acte afin de montrer une déférence envers l'interlocuteur et de lui demander de faire preuve de coopération	<ul style="list-style-type: none"> •Range la cuisine, <i>s'il te plaît</i>. •Est-ce que tu peux baisser ta musique, <i>s'il te plaît</i> ?
3) Conditionnel	L'utilisation optionnelle du conditionnel en vue d'atténuer la force illocutoire de demande	<ul style="list-style-type: none"> •<i>Pourriez</i> vous m'ouvrir la porte, s'il vous plaît ?

4) Désactualisateur modal ou temporel	Les moyens syntaxiques utilisés pour minimiser l'effet perlocutoire qu'un énoncé peut avoir sur l'interlocuteur.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Je voulais vous demander</i> si ce serait possible pour vous de m'écrire une lettre de recommandation. • <i>J'aimerais</i> avoir tes notes du cours.
5) Minimisateur	Les modificateurs adverbiaux par lesquels le locuteur sous-expose l'état des choses dénoté dans la proposition	<ul style="list-style-type: none"> • Donne-moi un <i>petit</i> coup de main. • Pourrais-tu baisser <i>un tout petit peu</i> la musique ?
6) Downtoner	Les modificateurs de la phrase qui sont utilisés par le locuteur afin de réduire la force de l'imposition de sa demande	<ul style="list-style-type: none"> • Pourrais-tu <i>éventuellement</i> me passer tes notes ? • Peux-tu <i>juste</i> me prêter tes notes de la semaine dernière ?
7) Mesure consultative	Mesures optionnelles par lesquelles le locuteur cherche à engager l'interlocuteur ou à lui demander sa coopération. Les formules ritualisées comme 'Ça te dérangerait' peuvent être utilisées.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ça te dérangerait</i> de nettoyer la cuisine ? • <i>Crois-tu</i> pouvoir m'envoyer quelques brochures d'informations ?
8) Subjectivation	Les éléments par lesquels le locuteur exprime de façon explicite son opinion subjective par rapport à l'état des choses mentionné dans la proposition réduisant ainsi la force assertive de la demande	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Je pense que</i> tu (<i>ne</i>) peux pas jouer à des jeux sur l'ordinateur ici. • <i>Je pense qu'</i>il serait mieux de laisser ta place aux autres qui en ont besoin.
9) Évitement de l'agent	Les mesures syntaxiques qui permettent au locuteur de ne pas mentionner directement soi-même ou l'interlocuteur comme des agents, et par conséquent d'éviter une attaque directe	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Serait-il possible</i> de baisser la musique? • <i>Serait-il possible</i> d'avoir un délai pour la remise du travail ?
10) Appréciation	Le locuteur fait précéder sa formule de demande d'une proposition afin de transmettre son attitude vis-à-vis de la demande.	<ul style="list-style-type: none"> • <i>J'apprécierais</i> énormément que tu restes pour la rédaction du rapport.

11) Tentative	Des propositions qui précèdent une formule de demande afin de transmettre l'attitude hésitante du locuteur vis-à-vis de la demande	<ul style="list-style-type: none"> • <i>J'aimerais savoir</i> si tu pourrais m'envoyer des brochures d'informations. • <i>Je me demandais</i> s'il était possible que vous me fassiez la lettre de référence ?
12) *Intensificateur du temps (Upgrader)	Mots ou expressions qui ont pour fonction de presser l'interlocuteur de faire un acte sollicité	<ul style="list-style-type: none"> • Je veux que tu nettoies la cuisine <i>tout de suite</i>. • Ferme tes jeux <i>immédiatement</i> !

Les modificateurs internes ont d'abord été classés en fonction des catégories des atténuateurs. Ensuite, les fréquences d'utilisation de chaque catégorie d'atténuateurs ont été calculées et comparées entre les groupes. Par la suite, les analyses de variance à mesures répétées ont été effectuées afin de déterminer s'il existe des différences significatives entre les groupes en fonction des fréquences des atténuateurs. Pour toutes ces analyses, le seuil de signification α a été fixé à .05.

Il est à noter qu'en ce qui a trait à l'analyse des atténuateurs, nous avons analysé seulement les réponses obtenues à l'aide du DCT en version française auprès des apprenants coréens et des locuteurs natifs francophones. En effet, nous n'avons pas pris en compte les réponses fournies par les locuteurs natifs coréens au DCT en version coréenne. Selon les auteurs du CCSARP, étant donné que différentes langues ont des moyens distincts d'atténuer la force illocutoire des formules de demande, il est donc nécessaire d'élaborer des catégories d'atténuateurs en fonction d'une langue particulière, surtout quand il s'agit de langues qui n'ont pas été étudiées dans le cadre du CCSARP. Dans le cas du coréen, étant donné que cette langue possède d'autres moyens linguistiques d'atténuer la force de la demande que le français, les atténuateurs utilisés dans le français et le coréen ne sont par conséquent pas comparables. Par exemple, dans la langue coréenne, pour demander à un professeur de parler plus fort dans la classe, nous pouvons rendre une formule de demande plus polie, soit à l'aide d'un mot honorifique : « mal (parole) → malseum (forme honorifique de la

‘parole’) », soit par une transformation de la fin du verbe : « juda (donner) → jusipsio (forme honorifique du verbe ‘juda’ complété par une terminaison phrastique poli ‘sipsio’) : « malseum jom kge hae jusipsio ! », qui se traduit en français par « Parlez plus fort, s’il vous plaît ! ». D’ailleurs, comme le coréen n’a pas été étudié dans le cadre du CCSARP, les catégories d’atténuateurs élaborées dans ce travail ne sont pas adéquates pour coder les atténuateurs utilisés dans la langue coréenne. C’est pourquoi nous avons analysé et comparé uniquement les atténuateurs entre le groupe des apprenants coréens et celui des locuteurs natifs francophones.

Mentionnons que quelques catégories d’atténuateurs sont fréquemment combinées dans une seule formule de demande. Par exemple, dans le Tableau 6, l’Évitement de l’agent est souvent utilisé avec le Conditionnel : « *Serait-il possible* de parler un peu plus fort ? », la Mesure consultative avec le Conditionnel : « *Ça te dérangerait* de nettoyer la cuisine ? » et la Tentative avec le Désactualisateur temporel : « *Je me demandais* s’il était possible que vous me *fassiez* la lettre de référence ? ». Cependant, dans le cadre de notre recherche, au lieu de créer des catégories permettant de classer des atténuateurs combinés comme « Évitement de l’agent + Conditionnel », « Mesure consultative + Conditionnel » ou « Tentative + Désactualisateur temporel », nous avons opté pour des catégories qui correspondent à chaque type d’atténuateurs, considérant que ces combinaisons d’atténuateurs, fréquemment utilisées par les locuteurs natifs francophones, n’ont pas été souvent observées dans les réponses des apprenants coréens. Par exemple, les apprenants qui ont employé l’Évitement de l’agent l’ont souvent utilisé sans avoir recours au Conditionnel : « Est-ce que *c’est possible* que vous ouvriez la porte, s’il vous plaît ? ». Pour cette raison, chaque atténuateur a été classé individuellement en fonction des catégories d’atténuateurs correspondantes. Dans le cas d’une formule où plusieurs atténuateurs sont combinés, nous les avons comptabilisés séparément. Par exemple, dans le cas d’une formule telle « *Serait-il possible* de vous remettre le travail plus tard, s’il vous plaît ? », nous avons comptabilisé trois fréquences d’atténuateurs : soit un Conditionnel (*Serait*), un Évitement de l’agent (*Serait-il possible*) et un Marqueur de la politesse (*s’il vous plaît*).

3.3.2.3. L'analyse des mouvements de soutien

Les mouvements de soutien (*supportive moves*), aussi appelés modificateurs externes, sont des éléments qui se situent à l'extérieur des stratégies de demande et qui sont utilisés en vue d'atténuer ou d'aggraver la force illocutoire de la demande. Le CCSARP propose 10 catégories de mouvements de soutien dont 7 portent sur des mouvements de soutien permettant d'atténuer la gravité d'imposition d'une demande, les trois autres sont des mouvements de soutien dont la fonction est au contraire d'aggraver la gravité d'imposition de demande. Selon Blum-Kulka, House et Kasper (1989), bien que ces catégories puissent être considérées comme étant universelles dans plusieurs langues, des sous-catégories peuvent être ajoutées ou supprimées afin de mieux s'adapter à une langue particulière. Quant à nous, nous avons supprimé quelques catégories de mouvements de soutien en raison de l'absence de stratégies correspondantes et en avons ajouté d'autres pour y inclure certaines stratégies observées dans le cadre de cette étude. Au total, 17 catégories de mouvements de soutien ont été ainsi utilisées, telles que présentées dans le Tableau 7. Les catégories 1 à 6, 13 et 17 viennent du schéma de codage du CCSARP, alors que les autres catégories proviennent des études menées par Mir-Fernández (1994) (catégories 7 à 9 et 14), Koo (2001) (catégories 10 et 11) et Trosborg (1995) (catégorie 12). Les catégories 15 « Requête pressante » et 16 « Reproche » ont été créées lors de l'analyse des stratégies relatives à cette présente recherche. Les définitions des stratégies ont également été adoptées à partir du schéma de codage du CCSARP ainsi que des études précédentes. Quant aux définitions de la « Requête pressante » et de la « Reproche », celles-ci proviennent de notre étude. Tandis que la plupart des catégories de mouvements de soutien ont pour rôle d'atténuer la gravité d'imposition de demande, les catégories 13 « Moraliser », 14 « Gravité / Urgence », 15 « Requête pressante », 16 « Reproche » et 17 « Menace » ont *a contrario* pour fonction d'augmenter l'imposition de la demande. Tout comme les intensificateurs, qui ont été marqués avec un * afin de les distinguer des atténuateurs, pour ce qui est des catégories des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver

l'imposition de demande, nous les indiquerons par un * afin de les différencier des autres catégories des mouvements de soutien qui sont utilisés dans le but d'atténuer la gravité d'imposition de demande.

Tableau 7. La classification des modificateurs externes (mouvements de soutien)

Stratégie	Définition	Exemple
1) Préface	Le locuteur prépare l'interlocuteur en lui annonçant qu'il va faire une demande, en lui demandant sa disponibilité potentielle ou sa permission pour faire une demande.	<ul style="list-style-type: none"> •J'aimerais vous demander quelque chose. •J'ai une demande à te faire.
2) Obtenir un pré-engagement	En vérifiant le refus potentiel avant de faire une demande, le locuteur essaye d'engager son interlocuteur.	•Est-ce que tu peux me rendre un service ?
3) Justification	Le locuteur donne des raisons, des explications ou des justifications pour sa demande.	•Ça te dérange si je jette un coup d'œil à ton recueil ? <i>J'ai laissé le mien à la maison.</i>
4) Désarmement	Le locuteur essaye d'enlever des objections potentielles que l'interlocuteur pourrait soulever.	• <i>Je sais que tu n'aimes pas beaucoup prêter tes notes, mais pourrais-tu faire une exception pour une fois ?</i>

<p>5) Récompense / Autre proposition</p>	<p>Une récompense pour l'accomplissement de la demande est annoncée.</p> <p>Le locuteur présente une seconde proposition afin de réparer pour le dégât ou la perte causé par la demande.</p>	<p>•Est-ce que tu pourrais rester après les heures de bureau pour rédiger un rapport ? <i>Je te paie les heures supplémentaires avec un bonus.</i></p> <p>•Saviez-vous qu'il y avait des fontaines dans le parc derrière ? (pour demander aux enfants de jouer ailleurs)</p>
<p>6) Minimiser l'imposition</p>	<p>Le locuteur essaye de réduire l'imposition pesant sur l'interlocuteur due à sa demande.</p>	<p>•Pourriez-vous m'écrire une lettre de recommandation ? <i>Mais ne vous sentez pas mal si vous n'avez pas le temps, je comprendrai.</i></p>
<p>7) Reconnaissance de l'imposition</p>	<p>Le locuteur admet l'imposition créée par sa demande.</p>	<p>•<i>Je suis désolée de te déranger mais pourrais-tu baisser un peu ta musique ?</i></p>
<p>8) Inquiétude</p>	<p>Le locuteur montre une inquiétude au sujet de la capacité, la volonté ou la disponibilité de l'interlocuteur à exécuter la demande.</p>	<p>•<i>Si ça ne te dérange pas, peux-tu me prêter tes notes de la semaine dernière ?</i></p>
<p>9) Remerciement</p>	<p>Le locuteur exprime son remerciement avant que la demande soit accomplie.</p>	<p>•Je serais infiniment reconnaissante si tu acceptais ma demande.</p>
<p>10) Promesse du retour</p>	<p>Le locuteur promet à l'interlocuteur de retourner ce qu'il emprunte.</p>	<p>•Peux-tu me prêter tes notes du dernier cours ? Je vais les photocopier et te les retourner tout de suite après.</p>

11) Présenter soi-même	Le locuteur se présente à l'interlocuteur ou le salue avant de faire une demande.	•Bonjour, je suis votre voisin d'à côté.
12) Amadoueur	Le locuteur essaye de contrer un possible refus de l'interlocuteur par de petites flatteries.	•J'ai un rapport urgent à remettre demain. J'ai besoin de ma meilleure employée sur le coup.
13) *Moraliser	Afin d'accorder du crédit à sa demande, le locuteur évoque des maximes morales générales.	•À partir du moment où l'on habite ensemble, il est normal de participer au ménage de l'appartement.
14) *Gravité / Urgence	Le locuteur exprime la gravité ou l'urgence de l'acte demandé.	•J'ai absolument besoin de votre lettre de recommandation. •Ce rapport est super urgent !
15) *Requête pressante	Le locuteur sollicite avec insistance l'interlocuteur d'accepter sa demande.	•Pourriez-vous m'écrire une lettre de recommandation ? <i>S'il vous plaît ?</i>
16) *Reproche	Le locuteur reproche le comportement de l'interlocuteur, en utilisant éventuellement une question rhétorique.	•Ta musique me dérange beaucoup ! •Tu vois les étudiants qui attendent pour les ordinateurs ? (pour demander à un étudiant de céder sa place à un autre étudiant dans un laboratoire informatique)
17) *Menace	Dans le but de s'assurer de l'exécution de sa demande, le locuteur menace son interlocuteur en brandissant les conséquences qui pourraient se produire en cas de non-exécution de sa demande	•Si tu ne quittes pas le laboratoire, je vais te chasser !

Les mouvements de soutien utilisés dans chaque situation de demande ont d'abord été classés en fonction des catégories présentées dans le Tableau 7. Ensuite, nous avons calculé et comparé les fréquences de chaque catégorie de mouvements de soutien utilisés par chacun des trois groupes dans chacune des situations de demande.

Pour assurer la fidélité de la classification des stratégies utilisées dans les réponses du DCT, la mesure de l'accord inter-juge a été effectuée avec deux assistantes de recherche, qui sont des étudiantes au doctorat de l'Université de Montréal et de l'Université nationale de Séoul en Corée. Pour le travail de l'accord inter-juge des réponses obtenues auprès des apprenants coréens et des locuteurs natifs francophones, une assistante francophone a effectué le travail. Pour ce qui est des réponses obtenues auprès des locuteurs natifs coréens, une autre assistante coréenne a effectué le double codage, ce qui a permis d'établir la fidélité de l'analyse. Ce travail a été effectué pour 10 % des données collectées à l'aide du DCT. C'est-à-dire que parmi les 1080 réponses obtenues du DCT (12 situations de demande X 30 répondants pour chaque groupe X 3 groupes), la concordance du codage a été mesurée pour 108 réponses. Les analyses des réponses obtenues auprès des apprenants coréens et des locuteurs natifs francophones ont donné un accord inter-juge de 94 % en ce qui a trait au codage des actes noyaux et de 89 % pour le codage des mouvements de soutien. Cette même démarche a été adoptée pour l'analyse des données collectées auprès des locuteurs natifs coréens et nous avons observé 97 % de concordance pour le codage des actes noyaux et 92 % de concordance pour le codage des mouvements de soutien.

Une fois que l'analyse descriptive des stratégies utilisées dans les réponses du DCT a été terminée, nous avons effectué l'analyse de variance à mesures répétées afin de déterminer si les différences que nous avons observées sur le plan de l'utilisation des stratégies de politesse entre les groupes sont statistiquement significatives. Il est à noter que tandis que le degré d'indirection des stratégies de demande et les fréquences des atténuateurs ont été pris en compte pour l'analyse statistique des stratégies de politesse, les fréquences des mouvements de soutien n'ont pas été prises en considération pour les raisons suivantes.

Dans les études précédentes, les chercheurs (Blum-Kulka & Olshtain, 1986; Edmondson & House, 1991) ont remarqué que les apprenants de langue seconde ont tendance à utiliser plus de mots que nécessaire à cause de l'utilisation fréquente des modificateurs externes. Ce phénomène a été nommé la verbosité. Selon Edmondson et House (1991), cette tendance remarquée chez les apprenants de langue seconde peut être dû à l'influence de l'outil de collecte de données, soit le DCT, dans la mesure où ce phénomène n'est pas remarqué dans l'interaction face à face. Les mouvements de soutien sont des moyens linguistiques permettant de soutenir la demande du locuteur pour que sa demande soit acceptée par l'interlocuteur. Cependant, ils peuvent être utilisés non seulement pour atténuer la force de la demande et la rendre plus polie, mais aussi pour aggraver l'imposition de la demande (Blum-Kulka, House, & Kasper, 1989). D'ailleurs, tandis que la fréquence des atténuateurs peut servir comme des stratégies de politesse pour atténuer la gravité d'imposition de demande, la fréquence des mouvements de soutien ne peut pas jouer le même rôle, comme nous pouvons constater dans le phénomène de la verbosité, causée par l'utilisation excessive des mouvements de soutien. De plus, la fréquence élevée des mouvements de soutien risque de transgresser la maxime de quantité de Grice (1975), qui exige de fournir autant d'informations qu'il est requis, ni plus ni moins. Par conséquent, vu que les fréquences des mouvements de soutien ne sont pas toujours en lien avec des stratégies de politesse et que leur utilisation fréquente peut être due à l'outil de collecte de donnée, les analyses statistiques des stratégies de politesse se sont limitées au choix du degré d'indirection des stratégies de demande et aux fréquences des atténuateurs. Pour toutes ces analyses statistiques, le seuil de signification α a été fixée à 0.5.

3.3.3. L'analyse des réponses du Questionnaire à Choix Multiples (QCM)

Le Questionnaire à Choix Multiples a été élaboré afin de déterminer si la production des stratégies de demande (réponses au DCT) chez les apprenants coréens et les locuteurs natifs

francophones correspond à leur perception de ces stratégies (réponses au DCT) et si les différents outils ont un impact sur le choix des stratégies de demande.

Les réponses obtenues à l'aide du QCM auprès des apprenants coréens et des locuteurs natifs francophones ont été d'abord classées en fonction des quatre stratégies de demande constituant quatre choix du QCM. Pour le classement efficace de ces stratégies, nous avons attribué un numéro à chaque stratégie de demande : 0 à *opt out* ; 1 à stratégie directe ; 2 à stratégie indirecte ; 3 à allusion. Ensuite, les réponses choisies par les répondants dans chacune des situations de demande du QCM ont été codées en fonction de ces numéros. Une fois que les réponses du QCM ont été codées, les fréquences de chaque stratégie choisie par les répondants ont été calculées et transformées en pourcentages.

Pour la comparaison entre les réponses choisies au QCM et celles au DCT, la même procédure a été effectuée pour les réponses obtenues à l'aide du DCT. Bien que le DCT utilisé dans le cadre de cette étude exige toujours de fournir des formules de demande malgré que les répondants choisissent l'*opt out*, pour la comparaison des fréquences des stratégies de demande utilisées entre le QCM et le DCT, les réponses des répondants qui ont choisi l'*opt out* dans le DCT ont été toujours codées en numéro 0 à *opt out*, et ce, malgré qu'ils aient fourni des formules de demande pouvant être codées en d'autres numéros. Cette manière de coder les stratégies obtenues par le DCT a permis de calculer le nombre de répondants qui ont choisi une stratégie particulière ainsi que le nombre de répondants qui ont choisi l'*opt out*.

3.3.4. L'analyse des réponses de l'entrevue

L'entrevue a été menée en coréen auprès des apprenants coréens et leurs réponses ont été enregistrées en audio, ceci juste après leur avoir demandé de compléter le DCT et le QCM. Les réponses obtenues auprès des apprenants coréens lors de l'entrevue ont été enregistrées en audio puis transcrites par la chercheuse. Vu que l'entrevue a été dirigée en coréen, la

transcription a été faite en coréen. Une fois la transcription terminée, pour s'assurer de la précision de la transcription, une assistante de recherche native coréenne, qui est une étudiante au doctorat dans le domaine de la didactique des langues étrangères à l'Université nationale de Séoul en Corée, a réécouté l'enregistrement des réponses des participants en le comparant avec la transcription qui a été faite par la chercheuse. S'il y avait des informations manquantes dans la transcription ou si les informations transcrites ne correspondaient pas au contenu de l'enregistrement, la chercheuse et l'assistante de recherche en ont discuté puis ont complété les informations manquantes dans la transcription.

Une fois que la transcription a été terminée, les réponses des apprenants coréens ont été analysées et classées dans une grille d'analyse de contenu. La grille d'analyse de contenu a été élaborée en se basant sur les trois questions posées lors de l'entrevue, qui portent sur les facteurs contextuels qui ont influencé le choix des stratégies de demande, la langue utilisée pour formuler une demande en français, et la perception des situations du DCT par les apprenants coréens à la lumière des différences culturelles entre la société canadienne et la société coréenne. Les informations classées dans la grille d'analyse ont été regroupées de nouveau en fonction du même contenu des informations afin de voir combien d'apprenants coréens ont fourni les mêmes informations. Par exemple, quand il s'agit de la question portant sur les facteurs contextuels, les réponses des apprenants qui, par exemple, ont mentionné le pouvoir social comme étant le facteur le plus influent ont été regroupées dans la même catégorie. Cette manière de regrouper des informations a permis de faciliter le compte rendu des réponses de l'entrevue.

3.4. L'éthique de la recherche

Avant de procéder au recrutement des participants à la recherche, une procédure a été suivie afin d'obtenir l'approbation du comité d'éthique de l'Université de Montréal au

Canada. Une fois que le certificat d'éthique a été délivré, la collecte de données auprès des participants à la recherche a été menée. Pour la collecte de données, seuls les participants qui avaient signé volontairement le formulaire de consentement ont participé à la recherche. Au moment du premier contact, la chercheuse a expliqué l'objectif de la recherche ainsi que les activités auxquelles ils devaient participer. Le formulaire de consentement a été distribué, soit par courriel, soit durant la rencontre individuelle. La chercheuse a indiqué le fait que chaque participant à la recherche se verrait attribuer un numéro et que seule la chercheuse aurait la liste des participants et des numéros qui leur auront été attribués. Tous les participants ont été informés qu'ils étaient libres de se retirer de l'étude à tout moment sans pénalité, en prévenant soit la chercheuse, soit sa directrice de recherche, dont les coordonnées sont clairement indiquées sur le formulaire de consentement.

CHAPITRE IV. LES RÉSULTATS DE LA RECHERCHE

Introduction

Ce chapitre présentera les résultats d'analyse des données collectées à l'aide du DCT (*Discourse Completion Test*), des échelles d'évaluation des variables contextuelles, du QCM (Questionnaire à choix multiples) et de l'entrevue. Les résultats de recherche visent à répondre aux quatre questions de recherche suivantes : 1. Quelles différences peut-on repérer sur le plan de l'estimation des variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social, et la gravité d'imposition de la demande selon les situations de demande entre les locuteurs natifs coréens, les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et les locuteurs natifs francophones ? ; 2. Quelles différences peut-on repérer sur le plan des stratégies de politesse utilisées en situations de demande entre les locuteurs natifs coréens, les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde et les locuteurs natifs francophones ? ; 3. Existe-t-il un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse ? ; 4. Est-ce qu'on observe un transfert pragmatique de la L1 et de la culture d'origine des apprenants lors de l'estimation des variables contextuelles et du choix des stratégies de politesse en situations de demande ?

Pour répondre à ces questions, ce chapitre sera constitué de six parties. Dans la première partie, nous présenterons d'abord les résultats des échelles d'évaluation des variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de demande. Les trois échelles utilisées dans la présente recherche ont été conçues afin d'examiner si les répondants des trois groupes estiment les variables contextuelles de façon similaire ou différente dépendamment des différentes situations de demande.

Dans la deuxième partie, nous exposerons les résultats de l'analyse des données collectées par le DCT. Les résultats du DCT seront présentés en fonction des 6 types de situations qui

ont été élaborés à partir des différentes combinaisons des variables contextuelles : Type 1. demande à un interlocuteur ayant plus de pouvoir social et qui n'est pas intime ($X < Y, - I$) : situations 1 « Porte à la bibliothèque » et 3 « Professeur qui ne parle par fort » ; Type 2. demande à un interlocuteur ayant plus de pouvoir social et qui est intime ($X < Y, + I$) : situations 5 « Lettre de recommandation » et 12 « Délai pour la remise du travail » ; Type 3. demande à un interlocuteur ayant le même pouvoir social et qui n'est pas intime ($X = Y, - I$) : situations 2 « Cuisine » et 6 « Recueil de textes » ; Type 4. demande à un interlocuteur ayant le même pouvoir social et qui est intime ($X = Y, + I$) : situations 8 « Musique très forte » et 10 « Notes » ; Type 5. demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social et qui n'est pas intime ($X > Y, - I$) : situations 4 « Laboratoire informatique » et 9 « Bruit des enfants » ; Type 6. demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social et qui est intime ($X > Y, + I$) : situations 7 « Voyage en Turquie » et 11 « Rapport urgent ».

Les réponses obtenues à partir du DCT ont été analysées tant au niveau des fréquences d'utilisation des stratégies que de leur contenu linguistique. Pour chaque situation, l'analyse des stratégies de demande a été effectuée sur le plan du degré d'indirection des actes noyaux, ainsi que des fréquences et du contenu linguistique des atténuateurs utilisés au sein des actes noyaux (modificateurs internes) et ceux des mouvements de soutien (modificateurs externes).

Dans la troisième partie, nous présenterons les résultats d'analyses de corrélation entre les résultats des échelles d'évaluation des variables contextuelles et les stratégies de politesse utilisées par les répondants. Cette analyse a été effectuée afin de déterminer s'il existe un lien entre l'estimation des variables contextuelles et les stratégies de politesse. Ces résultats permettront de savoir si l'estimation des variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de demande est en lien avec l'utilisation des stratégies de politesse.

Dans la quatrième partie, nous présenterons les résultats de l'*opt out*. Bonikowska (1988) affirme que tout comme les stratégies utilisées pour accomplir des actes de langage, l'*opt out*, soit la décision de ne pas réagir dans une situation particulière, doit être considérée

comme une stratégie pragmatique et, par conséquent, être examinée dans le cadre des études pragmatiques. Dans cette quatrième partie, nous exposerons notamment les résultats de l'*opt out* obtenus à partir du DCT.

Dans la cinquième partie, nous présenterons les résultats obtenus à partir de l'analyse des réponses du QCM (Questionnaire à Choix Multiples). D'après Kasper et Dahl (1991), si le DCT permet de collecter des données en ce qui a trait à la production des actes de langage, le QCM permet quant à lui de collecter des données sur la perception. Dans notre recherche, le QCM a été élaboré afin de savoir si le groupe des apprenants coréens et le groupe des locuteurs natifs francophones choisissent le même niveau d'indirection des stratégies dans le DCT et le QCM. Les résultats exposés dans cette partie permettront de déterminer si la production de l'acte de demande chez les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones (réponses au DCT) correspond à leur perception (réponses au QCM).

En dernier lieu, dans la sixième partie, nous exposerons les réponses des apprenants coréens obtenues lors de l'entrevue. Selon Cohen (1996), l'entrevue fournit des informations sur les rétroactions des répondants par rapport à leur comportement lors de la réalisation des actes de langage. L'auteur remarque que sans le recours à l'entrevue, les chercheurs peuvent dépendre de leur intuition pour expliquer les comportements des répondants. Nous avons donc opté pour l'entrevue semi-structurée afin d'obtenir des informations suivantes : les facteurs contextuels pris en considération par les apprenants lorsqu'ils répondaient aux situations du DCT, les langues utilisées pour formuler une demande en français, ainsi que leur perception d'un point de vue culturel des situations de demande présentées au DCT. Les informations fournies par des apprenants coréens lors de l'entrevue permettront d'expliquer et d'interpréter de façon plus précise les résultats obtenus dans cette étude.

Le transfert pragmatique a été examiné dans l'ensemble des résultats d'analyse des données. Dans le but de repérer le transfert pragmatique produit par les apprenants coréens, nous avons adopté les formules utilisées dans le cadre de l'étude menée par Beebe, Takahashi et Uliss-Weltz (1990). Ces formules ont été utilisées dans le but d'identifier des preuves du

transfert pragmatique à partir des fréquences des formules sémantiques. Dans le cadre de notre étude, si les fréquences des stratégies utilisées par les trois groupes correspondent à une des formules suivantes, il sera considéré que le transfert pragmatique se produit chez les apprenants coréens. Pour l'ensemble des résultats, les apprenants coréens seront représentés par les lettres AC, les locuteurs natifs coréens NC et les locuteurs natifs francophones NF.

1. La fréquence d'une stratégie utilisée par les NC est la plus élevée, suivie par celle des AC et des NF : $NC > AC > NF$

2. La fréquence d'une stratégie utilisée par les NC est la moins élevée, suivie par celle des AC et des NF : $NC < AC < NF$

3. La fréquence d'une formule particulière utilisée par les NC est égale ou presque égale à celle utilisée par les AC, alors que la fréquence de cette formule utilisée par les NF est plus élevée que celle utilisée par les NC et les AC

: $NC = AC < NF$ ou $NC \approx AC < NF$ (\approx se lit 'presque égale')

4. La fréquence d'une formule particulière utilisée par les NC est égale ou presque égale à celle utilisée par les AC, alors que la fréquence de cette formule utilisée par les NF est moins élevée que celle utilisée par les NC et les AC

: $NC = AC > NF$ ou $NC \approx AC > NF$

5. Les NC et les AC ont utilisé une formule particulière, alors que les NF ne l'ont pas utilisée : NC et AC : Oui, NF : Non

6. Les NC et les AC n'ont pas utilisé une formule particulière, alors que les NF l'ont utilisée : NC et AC : Non, NF : Oui

4.2. Les résultats des échelles

Les échelles ont été utilisées afin d'obtenir des informations sur l'estimation des variables contextuelles des répondants dans différentes situations de demande. Après avoir répondu à chaque situation du DCT, les répondants ont été invités à estimer l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de demande sur une échelle de Likert de 5 points. La première échelle, soit l'échelle A, porte sur l'estimation de l'intimité entre le locuteur et l'interlocuteur, l'échelle B porte sur celle du pouvoir relatif entre le locuteur et l'interlocuteur, quant à l'échelle C, elle mesure l'estimation du degré de gravité d'imposition de demande. Dans la section 4.2.1, nous présentons tout d'abord les résultats de l'échelle A selon les 12 situations du DCT, et les résultats des échelles B et C sont exposés dans les sections suivantes.

4.2.1. Les résultats de l'échelle A. Intimité

L'échelle A porte sur l'estimation de l'intimité entre le locuteur et l'interlocuteur. Les répondants ont été invités à estimer sur une échelle de Likert allant de 1 (très proche) à 5 (très distant) l'intimité qu'ils ressentent avec l'interlocuteur. Parmi les 12 situations du DCT, nous avons créé les situations 1, 2, 3, 4, 6 et 9 afin qu'elles représentent l'absence d'intimité avec l'interlocuteur (- I), alors que les situations 5, 7, 8, 10, 11 et 12 ont été conçues pour représenter la présence d'intimité (+ I).

Les résultats d'analyse des réponses obtenues auprès des répondants des trois groupes démontrent que dans plusieurs situations de demande, chaque groupe estime de façon similaire le degré d'intimité ressenti avec l'interlocuteur. Selon ces résultats, les trois groupes perçoivent la plus grande intimité avec l'interlocuteur de la situation 10 « Notes », suivies respectivement par les situations 7, 5, 11, 8 et 12. Les répondants estiment s'être

sentis distants dans les autres situations, à savoir les situations 1, 2, 3, 4, 6 et 9. Il s'avère que ceux-ci ressentent la plus grande distance vis-à-vis de leur interlocuteur dans la situation 4 « Laboratoire informatique ». Le Tableau 8 montre la distribution des moyennes de l'estimation de l'intimité ainsi que l'écart-type. Sur une échelle de Likert portant sur l'intimité, 1 représente la valeur d'intimité « très proche » et 5 « très distant ».

Tableau 8. La distribution des moyennes de l'estimation de l'intimité

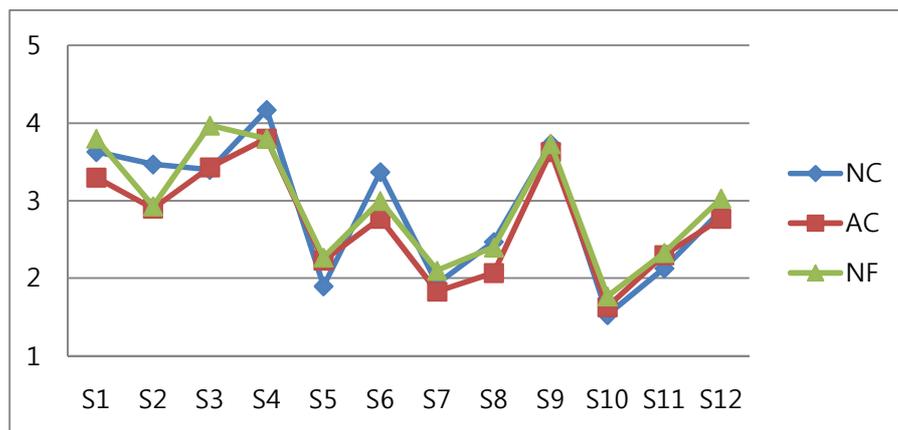
		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
NC	M	3.63	3.47	3.40	4.17	1.90	3.37	1.93	2.47	3.73	1.53	2.13	2.87
n=30	ET	.964	.973	.894	.913	.712	1.033	.691	.973	.980	.681	.681	.973
AC	M	3.30	2.90	3.43	3.80	2.23	2.77	1.83	2.07	3.63	1.63	2.30	2.77
n=30	ET	1.022	.995	1.135	.961	1.165	1.135	.913	.868	.890	.765	.877	1.135
NF	M	3.80	2.93	3.97	3.80	2.27	3.00	2.10	2.40	3.73	1.77	2.33	3.03
n=30	ET	.997	.785	.890	.925	.907	1.050	.712	.814	1.143	1.073	.884	.928
Total	M	3.58	3.10	3.60	3.92	2.13	3.04	1.96	2.31	3.70	1.64	2.26	2.89
N=90	ET	1.005	.949	1.003	.939	.950	1.090	.778	.895	.999	.852	.815	1.011

Note. M = les moyennes de l'estimation de l'intimité, ET = l'écart-type, S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Cependant, comme le montre le Tableau 8 et la Figure 2, quelques divergences dans les moyennes sont repérées dans la perception de l'intimité entre les trois groupes, notamment dans les situations 1, 2, 3, 4 et 6. Dans la situation 1, les trois groupes estiment l'intimité comme relativement distante, mais les NC et les NF sentent davantage de distance avec l'interlocuteur que les AC. Dans la situation 2, les NC estiment avoir ressenti moins d'intimité avec l'interlocuteur que les AC et les NF. C'est aussi le cas pour les situations 4 et 6. Dans ces deux situations, les NC perçoivent une plus grande distance avec leurs interlocuteurs que les AC et les NF. Quant à la situation 3, les NF estiment avoir ressenti

plus de distance que les NC et les AC. La Figure 2 illustre la distribution de l'estimation de l'intimité selon les 12 situations du DCT.

Figure 2. L'estimation de l'intimité dans les 12 situations de demande



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Afin de déterminer s'il existe des différences significatives entre les trois groupes en fonction de l'estimation de l'intimité, nous avons effectué une analyse de variance à mesures répétées à l'aide de MANOVA. Les résultats démontrent qu'il y a une interaction significative entre l'estimation de l'intimité et les groupes (Wilks' Lambda = .54, $F(2,86) = 2.55$, $p = .001$) et qu'il existe des différences significatives entre les trois groupes au niveau de l'estimation de l'intimité dans l'ensemble des situations de demande (Wilks' Lambda = .18, $F(2,86) = 33.04$, $p < .001$). Des comparaisons de moyennes *a posteriori* (test *post hoc*) ont permis de constater que les différences entre les groupes sont statistiquement significatives, surtout dans la situation 11 « Rapport urgent ». Dans cette situation, nous avons relevé une différence significative entre les NC et les deux autres groupes. D'après les résultats obtenus concernant la situation 11, les NC estiment en effet avoir ressenti plus d'intimité avec la secrétaire que les AC ($p = .002$) et les NF ($p = .001$).

Cependant, nous observons entre les AC et les NF une grande convergence dans cette situation ($p = 1,000$). Des comparaisons de moyennes *a posteriori* (test *post hoc*) montrent également de grandes convergences dans l'estimation de l'intimité entre les trois groupes dans plusieurs situations, comme les situations 9, 10, 12. Dans la section 4.2.2, nous exposerons les résultats de l'échelle B portant sur l'estimation du pouvoir social.

4.2.2. Les résultats de l'échelle B. Pouvoir social

L'échelle B porte sur l'estimation du pouvoir social entre le locuteur et l'interlocuteur. Les répondants ont été invités à noter la relation du pouvoir entre le locuteur et l'interlocuteur sur une échelle de Likert allant de 1 (vous êtes inférieur à cette personne) à 5 (vous êtes supérieur à cette personne). La note 3 indique une relation égalitaire entre les interlocuteurs (vous êtes égaux). Selon les valeurs du pouvoir social élaborées dans les situations du DCT, les situations 1, 3, 5 et 12 représentent la dominance de l'interlocuteur ($X < Y$), les situations 2, 6, 8 et 10, l'égalité entre les interlocuteurs ($X = Y$), et les situations 4, 7, 9 et 11 représentent la dominance du locuteur ($X > Y$).

D'après les résultats obtenus sur l'échelle B, il s'avère que les trois groupes estiment le pouvoir social entre le locuteur et l'interlocuteur de façon similaire dans plusieurs situations de demande. Tous les groupes estiment leur statut social comme étant inférieur dans les situations 1, 3, 5 et 12, alors qu'ils l'estiment supérieur dans les situations 4, 7, 9 et 11. Les deux situations dans lesquelles les trois groupes estiment leur statut dans la relation hiérarchique avec l'interlocuteur comme étant le plus inférieur sont les situations 5 « Lettre de recommandation » et 12 « Délai pour la remise du travail », tandis que les deux situations où ils l'estiment comme étant le plus supérieur sont les situations 4 « Laboratoire informatique » et 11 « Rapport urgent ». Le Tableau 9 montre la distribution des moyennes obtenues à l'aide de l'échelle B ainsi que l'écart-type.

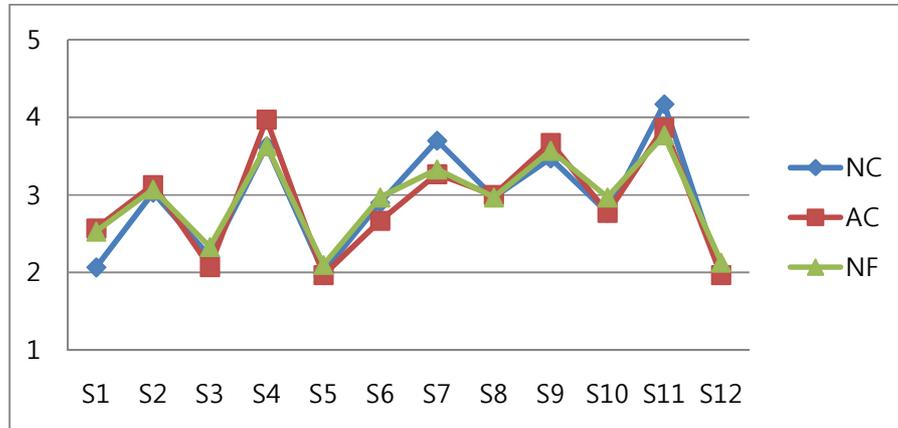
Tableau 9. La distribution des moyennes de l'estimation du pouvoir social

		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
NC	M	2.07	3.03	2.20	3.63	2.00	2.90	3.70	2.97	3.47	2.77	4.17	1.97
n=30	ET	.740	.183	.847	.669	.788	.305	.702	.414	.730	.430	.747	.999
AC	M	2.57	3.13	2.07	3.97	1.97	2.67	3.27	3.00	3.67	2.77	3.87	1.97
n=30	ET	.568	.434	.828	.669	.615	.479	.691	.371	.802	.430	.900	.765
NF	M	2.53	3.07	2.33	3.63	2.10	2.97	3.33	2.97	3.57	2.97	3.77	2.13
n=30	ET	.681	.450	.922	.718	.759	.183	.547	.183	.898	.183	.817	.819
Total	M	2.39	3.08	2.20	3.74	2.02	2.84	3.43	2.98	3.57	2.83	3.93	2.02
N=90	ET	.698	.374	.864	.696	.719	.364	.671	.334	.808	.375	.832	.861

Note. M = les moyennes de l'estimation du pouvoir social, ET = l'écart-type, S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Bien que les trois groupes montrent des tendances similaires dans leur estimation du pouvoir social en fonction des différentes relations avec les interlocuteurs, les moyennes présentées dans le Tableau 9 indiquent que les NC montrent des différences par rapport aux autres groupes quant à leur estimation du pouvoir social dans les situations 1, 7 et 11. Tandis que les NC estiment leur statut social comme étant plus inférieur que les AC et les NF dans la situation 1, ils accordent plus de supériorité à leur statut social que les groupes des AC et des NF dans les situations 7 et 11. Quant à la situation 4, les AC estiment leur statut social avec un degré plus élevé de supériorité que les NC et les NF. La Figure 3 montre la distribution des résultats de l'échelle B dans les 12 situations du DCT.

Figure 3. L'estimation du pouvoir social dans les 12 situations de demande



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Nous avons effectué une analyse de variance à mesures répétées afin de déterminer s'il existe des différences significatives entre les trois groupes en fonction de l'estimation du pouvoir social dans les 12 situations de demande. Les résultats d'analyse démontrent qu'il existe une interaction significative entre l'estimation du pouvoir social et les groupes (Wilks' Lambda = .59, $F(2,86) = 2.14$, $p = .004$). Les résultats révèlent que le facteur du pouvoir social a un effet sur les différences entre les trois groupes (Wilks' Lambda = .21, $F(2,86) = 26.66$, $p < .001$). Des comparaisons de moyennes *a posteriori* (test *post hoc*) permettent de constater que les différences entre les groupes sont statistiquement significatives, notamment dans les situations 1, 6 et 7. Dans la situation 1, nous avons relevé une différence significative entre les NC et les AC ($p = .014$) et les NC et les NF ($p = .024$). Les NC estiment en effet leur pouvoir social comme étant plus inférieur que les AC et les NF. Quant à la situation 6, nous constatons que les AC se démarquent des NC ($p = .031$) de même que des NF ($p = .003$) de façon significative et que les AC estiment leur pouvoir social plus inférieur que les NC et les NF. Par contre, dans la situation 7, nous avons relevé une différence significative entre les NC et les AC ($p = .035$), en observant que les NC estiment leur statut social comme étant plus supérieur que les AC. Des

comparaisons de moyennes *a posteriori* (test *post hoc*) nous permettent également de constater que les trois groupes montrent de grandes convergences dans leur estimation du pouvoir social dans plusieurs situations, comme les situations 2, 3, 5, 8, 9 et 12. Dans la prochaine section, nous exposerons les résultats de l'échelle C portant sur l'estimation de la gravité d'imposition de demande.

4.2.3. Les résultats de l'échelle C. Gravité d'imposition de demande

L'échelle C porte sur l'estimation de la gravité d'imposition de demande dans différentes situations de demande. Les répondants des trois groupes ont noté sur une échelle de Likert allant de 1 (pas du tout dérangeante) à 5 (très dérangeante) la gravité d'imposition de demande dans les 12 situations du DCT.

Lors de l'élaboration du DCT, nous avons combiné deux variables contextuelles, soit l'intimité et le pouvoir social, dans chacune des situations de demande. Par contre, nous n'avons pas considéré la gravité d'imposition de demande comme une variable sociale pour l'élaboration du DCT, ceci en raison de la difficulté à déterminer le degré de gravité. Brown & Levinson (1987) notent que le degré de la gravité d'imposition d'un acte est défini en fonction des cultures et des situations. Cependant, étant donné que le caractère de la demande est un élément crucial pour le choix des stratégies de politesse, nous avons élaboré une échelle permettant d'évaluer le degré de la gravité d'imposition de la demande.

D'après les réponses obtenues sur l'échelle C, les répondants estiment les demandes dans les situations 11 et 12 comme très dérangeantes vis-à-vis de l'interlocuteur, alors que la demande dans la situation 1 leur paraît moins dérangeante. Le Tableau 10 montre la distribution des moyennes de l'estimation de la gravité d'imposition de demande ainsi que l'écart-type selon les 12 situations de demande.

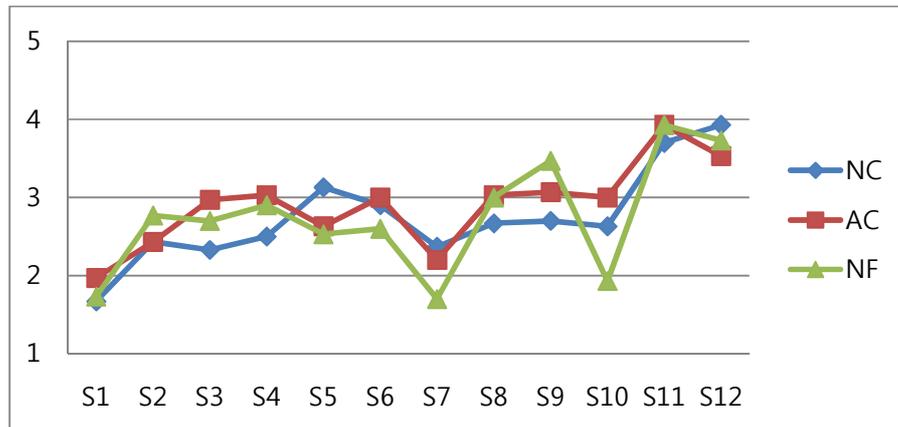
Tableau 10. La distribution des moyennes de l'estimation de la gravité d'imposition de demande

		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
NC	M	1.67	2.43	2.33	2.50	3.13	2.90	2.37	2.67	2.70	2.63	3.70	3.93
n=30	ET	.661	.971	1.184	1.137	.973	1.155	.850	1.061	1.055	1.189	1.022	1.015
AC	M	1.97	2.43	2.97	3.03	2.63	3.00	2.20	3.03	3.07	3.00	3.93	3.53
n=30	ET	.890	1.223	1.033	1.273	1.129	1.232	1.064	1.098	1.202	1.174	.944	1.106
NF	M	1.73	2.77	2.70	2.90	2.53	2.60	1.70	3.00	3.47	1.93	3.93	3.73
n=30	ET	.691	1.104	1.418	1.348	1.106	1.163	.877	1.174	1.196	1.048	1.048	1.143
Total	M	1.79	2.54	2.67	2.81	2.77	2.83	2.09	2.90	3.08	2.52	3.86	3.73
N=90	ET	.757	1.103	1.236	1.262	1.092	1.183	.967	1.112	1.183	1.211	1.001	1.089

Note. M = les moyennes de l'estimation de la gravité d'imposition de demande, ET = l'écart-type, S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Selon les moyennes obtenues, les NC estiment les demandes dans les situations 3, 4, 8 et 9 comme étant moins dérangeantes que l'estimation faite par les AC et les NF dans ces situations, alors que les NC accordent plus de gravité d'imposition de la demande que les autres groupes dans le cas des situations 5 et 12. Quant aux NF, ils considèrent les demandes dans les situations 2 et 9 plus dérangeantes que les NC et les AC. Toutefois, dans plusieurs situations de demande (situations 1, 3, 4, 6, 8 et 10), les AC ont tendance à estimer un niveau de gravité d'imposition plus élevé que les NC et les NF. La Figure 4 montre la distribution de l'estimation de la gravité d'imposition de demande dans les 12 situations.

Figure 4. L'estimation de la gravité d'imposition de demande dans les 12 situations de demande



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

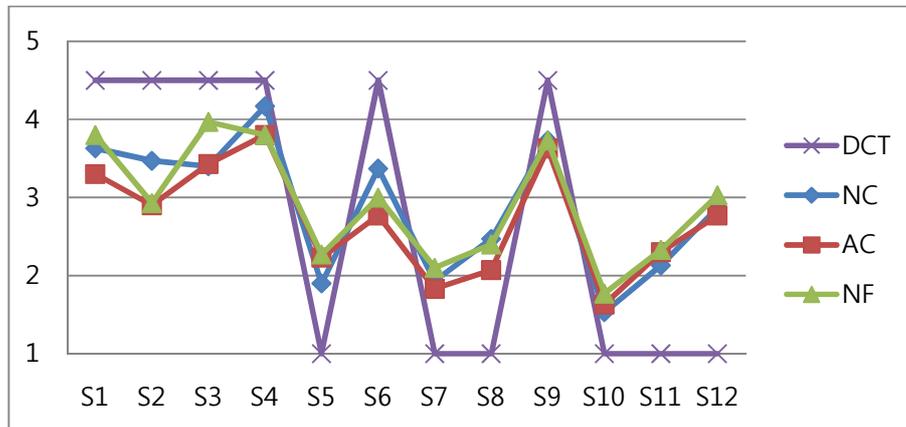
Les résultats obtenus à l'aide de l'analyse de variances à mesures répétées démontrent d'une part, qu'il y a une interaction significative entre l'estimation de la gravité d'imposition de demande et les groupes (Wilks' Lambda = .58, $F(2,86) = 2.23$, $p = .003$) et, d'autre part, qu'il existe des différences significatives entre les trois groupes dans leur estimation (Wilks' Lambda = .17, $F(2,86) = 33.42$, $p < .001$). Des comparaisons de moyennes *a posteriori* (test *post hoc*) permettent en effet de constater en particulier des divergences entre les trois groupes dans leur estimation de la gravité d'imposition de demande dans les situations 7, 9 et 10. Les résultats démontrent qu'il existe une différence au niveau de l'estimation de la gravité d'imposition de demande entre les NC et les NF dans les situations 7 et 9. Il s'avère que les NC estiment la demande à une ancienne étudiante d'envoyer des brochures d'informations sur le voyage en Turquie (situation 7) comme étant plus dérangeante que les NF ($p = .021$), alors qu'ils considèrent la demande aux enfants de jouer ailleurs (situation 9) moins dérangeante que les NF ($p = .035$). Nous n'avons cependant pas relevé de différence entre les NC et les AC (S7. $P = 1,000$; S9. p

= .664) de même qu'entre les AC et les NF (S7. $p = .124$; S9. $p = .548$) dans ces deux situations. Une différence significative est par contre observée entre les AC et les NF dans la situation 10 « Notes ». En effet, les AC estiment la demande à un ami proche de prêter des notes comme plus dérangeante que les NF ($p = .001$). En revanche, la différence de l'estimation entre les NC et les AC dans cette situation est minime ($p = .647$). Ce test *post hoc* nous permet également d'observer de grandes convergences dans l'estimation des répondants des trois groupes dans les situations 2, 8 et 11. En particulier, dans la situation 11 « Rapport urgent », tous les répondants estiment le plus haut degré d'imposition de la demande ($p = 1.000$).

Comme nous l'avons mentionné dans la partie de la méthodologie, afin de créer des situations de demande qui contiennent différentes variables sociales, nous avons combiné deux variables contextuelles, soit l'intimité et le pouvoir social qui ont respectivement deux valeurs (+ I, - I) et trois valeurs ($X < Y$, $X = Y$, $X > Y$). Les résultats des échelles révèlent que les valeurs des variables contextuelles comme l'intimité et le pouvoir social ont été perçues par les répondants des trois groupes de la même manière que les situations élaborées dans le DCT.

La Figure 5 montre les valeurs d'intimité intégrées dans les situations du DCT (+ I, - I) ainsi que l'estimation de cette variable sociale faite par les répondants. Nous avons attribué à la ligne indiquant le DCT, la note de 1 aux situations dans lesquelles la valeur de l'intimité est la présence de l'intimité (+ I) (situations 5, 7, 8, 10, 11, 12) et la note de 4.5 aux situations dans lesquelles cette valeur est l'absence de l'intimité (- I) (situations 1, 2, 3, 4, 6, 9).

Figure 5. Les valeurs de l'intimité élaborées dans le DCT vs l'estimation de l'intimité des répondants

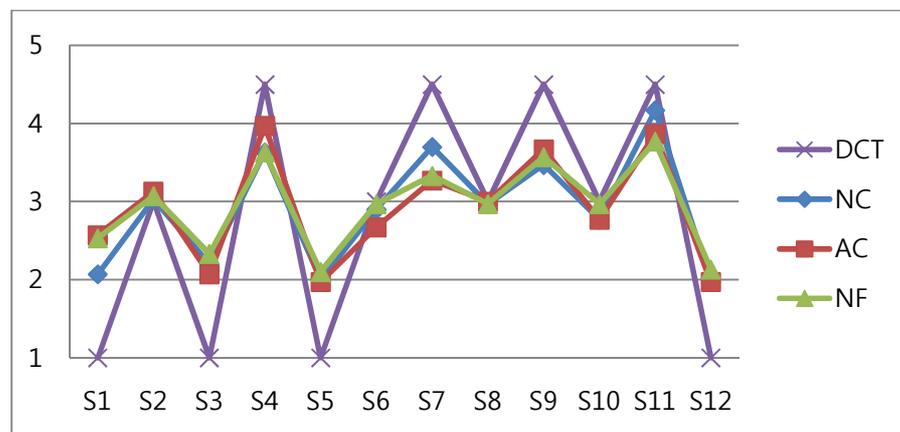


Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

La Figure 5 montre que les trois groupes expriment ressentir une distance avec les interlocuteurs dans les situations 1, 3, 4 et 9 (la note supérieure à 3), alors qu'ils disent se sentir intimes avec les interlocuteurs dans les situations 5, 7, 8, 10 et 11 (la note inférieure à 3). Par contre, nous remarquons une différence entre l'estimation de l'intimité et les valeurs d'intimité attribuées aux situations lors de l'élaboration du DCT dans les situations 2, 6 et 12. Dans la situation 2 dans laquelle la valeur d'intimité est - I, tandis que les NC estiment avoir ressenti une distance avec l'interlocuteur, les AC ainsi que les NF évaluent un degré d'intimité moyen. Quant à la situation 6 dont la valeur d'intimité est - I, tandis que les NC disent ne pas avoir ressenti d'intimité avec l'interlocuteur, les AC et les NF estiment respectivement cette relation comme étant intime et moyennement intime. Par contre, Dans la situation 12 « Délai pour la remise du travail », malgré que la situation indique la présence de l'intimité avec le professeur (+ I), comparé à la situation 5 qui appartient au même type, les trois groupes estiment avoir ressenti relativement moins d'intimité avec le professeur.

Les résultats de l'échelle B portant sur l'estimation du pouvoir social démontrent que la perception du pouvoir social ($X < Y$, $X = Y$, $X > Y$) chez les répondants des trois groupes correspond aux valeurs du pouvoir social élaborées dans les situations du DCT. La Figure 6 montre les valeurs du pouvoir social élaborées dans les situations du DCT ainsi que l'estimation de cette variable sociale des répondants. Nous avons attribué à la ligne indiquant le DCT, la note de 1 aux situations dans lesquelles nous avons attribué la dominance de l'interlocuteur ($X < Y$: vous êtes inférieur à cette personne) (Situations 1, 3, 5, 12), la note de 3 aux situations indiquant l'égalité entre les interlocuteurs ($X = Y$: vous êtes égaux) (Situations 2, 6, 8, 10) et la note de 4.5 aux situations dont la valeur du pouvoir social représente la dominance du locuteur ($X > Y$: vous êtes supérieur à cette personne) (Situations 4, 7, 9, 11).

Figure 6. Les valeurs du pouvoir social élaborées dans le DCT vs l'estimation du pouvoir social des répondants



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Selon la Figure 6, nous observons dans les situations 1, 3, 5 et 12, dans lesquelles la valeur du pouvoir social est la dominance de l'interlocuteur ($X < Y$), que les trois groupes

estiment leur relation hiérarchique comme étant inférieure par rapport à l'interlocuteur (note inférieure à 3). La Figure 6 nous permet également de constater que les trois groupes évaluent leur statut hiérarchique comme étant supérieur dans les situations 4, 7, 9 et 11 (note supérieure à 3), situations dont la valeur du pouvoir social indique la dominance du locuteur ($X > Y$). Dans les situations 2, 6, 8 et 10, dans lesquelles les interlocuteurs jouissent d'un pouvoir social égal, les répondants estiment leur statut comme étant plus ou moins égal à celui de leur interlocuteur.

Ces résultats démontrent que les perceptions des valeurs contextuelles des répondants correspondent aux valeurs contextuelles élaborées dans les situations du DCT. Ils permettent ainsi non seulement de valider les situations de demande utilisées dans notre recherche, mais aussi de démontrer que la perception des situations chez les répondants des trois groupes converge dans plusieurs situations.

Par contre, nous notons quelques divergences dans l'estimation des variables sociales entre les trois groupes. En particulier, la perception des NC diffère des autres groupes dans plusieurs situations. Ceux-ci disent par exemple avoir ressenti plus de distance avec les interlocuteurs que les AC et les NF dans les situations 2, 4 et 6, alors qu'ils estiment plus d'intimité dans la situation 11. Nous remarquons également que les NC se démarquent des autres groupes dans leur estimation du pouvoir social. Ces derniers estiment en effet plus de distance par rapport au pouvoir non seulement avec les interlocuteurs dont le statut social est supérieur, mais aussi avec ceux qui ont moins de pouvoir social. Par exemple, dans une relation entre l'étudiant et le professeur, tandis que les NC estiment leur statut social plus inférieur que les AC et les NF dans la situation 1, dans laquelle ils ont le rôle d'un(e) étudiant(e), ils l'évaluent comme étant plus supérieur que les deux autres groupes dans la situation 7, dans laquelle ils occupent le rôle d'un professeur. Les NC perçoivent également différemment la gravité d'imposition de demande dans plusieurs situations, en l'estimant moins dérangeante que les autres groupes (situations 3, 4, 8 et 9) et plus dérangeante dans les situations 5 et 12. En revanche, les résultats de l'échelle C nous indiquent que les AC

ont tendance à estimer plus de gravité d'imposition de demande que les NC et les NF dans 6 des 12 situations : à savoir les situations 1, 3, 4, 6, 8 et 10.

Au vu des résultats obtenus sur les échelles, les NC ont tendance à estimer de façon différente les variables contextuelles que les AC et les NF. Autrement dit, à l'exception de l'estimation de la gravité d'imposition de demande, il s'avère que les AC perçoivent les variables contextuelles de manière similaire aux NF, plutôt qu'aux NC, dans plusieurs situations de demande. A noter que l'estimation des variables contextuelles peut avoir un impact sur le choix des stratégies de politesse. Dans le chapitre 4.3., nous examinons le choix des stratégies de politesse fait par les répondants au DCT à partir de l'analyse des stratégies de demande utilisées dans les 12 situations de demande.

4.3. Les résultats du DCT (*Discourse Completion Test*)

Dans ce chapitre, nous présentons les résultats d'analyse des réponses au DCT en fonction des 6 types des situations de demande. Pour chaque situation de demande, nous avons effectué une analyse concernant le degré d'indirection des actes noyaux, des fréquences des atténuateurs ainsi que des mouvements de soutien. Les résultats sont présentés tant au niveau de la fréquence d'utilisation des stratégies que de leur contenu linguistique. Nous exposons dans les prochaines sections les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans les 12 situations du DCT.

4.3.1. Type 1. Demande à un interlocuteur ayant plus de pouvoir social et qui n'est pas intime : situations 1 et 3 (X < Y, - I)

Le Type 1 porte sur des situations dans lesquelles les répondants demandent à des interlocuteurs qui possèdent plus de pouvoir social que les locuteurs ($X < Y$). Cependant, étant donné que le locuteur ne connaît pas l'interlocuteur, les interlocuteurs ne sont pas intimes (- I). Les situations 1 « Porte à la bibliothèque » et 3 « Professeur qui ne parle pas fort » font partie de ce type. Nous présentons tout d'abord les résultats d'analyse des actes noyaux, des atténuateurs ainsi que des mouvements de soutien utilisés dans la situation 1, puis ceux de la situation 3.

« Situation 1. Porte à la bibliothèque »

Vous êtes étudiant(e) dans une université. Vous allez à la bibliothèque de l'université pour retourner plusieurs livres et vos mains sont pleines. Il y a un homme près de la porte de la bibliothèque qui semble être un professeur. Vous voulez lui demander de vous ouvrir la porte.

Dans la situation où le locuteur demande à un professeur d'ouvrir la porte, la Préparation¹¹ est la stratégie la plus utilisée comme acte noyau par les trois groupes : « Pourriez-vous m'ouvrir la porte, s'il vous plaît ? ». Tandis que tous les NF (100%) choisissent la Préparation, 97% des AC et 73% des NC choisissent cette même stratégie. Le Tableau 11 montre la distribution des actes noyaux utilisés en fonction des huit catégories des stratégies de demande.

¹¹ La Préparation est une stratégie de demande qui fait référence à une condition préparatoire comme la capacité ou la volonté de l'interlocuteur d'accomplir un acte sollicité. EX) Pourrais-tu me prêter tes notes ?

Tableau 11. La distribution des actes noyaux (situation 1)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	27 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	73 %	0 %
AC(n=30)	3 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	97 %	0 %
NF(n=30)	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Parmi les NC et les AC, ceux qui n'ont pas utilisé la Préparation ont utilisé le Mode dérivable¹², qui est la stratégie la plus directe parmi les huit catégories des stratégies de demande. Comme le montre le Tableau 11, 27 % des NC et 3 % des AC utilisent le Mode dérivable comme l'acte noyau, alors que cette stratégie n'est pas utilisée par les NF.

À part le choix d'indirection des stratégies de demande, les atténuateurs utilisés dans des formules de demande ont un rôle important dans les stratégies de politesse. Ceux-ci permettent d'atténuer l'imposition de la demande à travers le choix syntaxique, le subjonctif, le conditionnel ou les choix lexicaux. D'après les résultats d'analyse des atténuateurs utilisés par les AC et les NF dans la situation 1, il s'avère que les NF utilisent environ deux fois plus d'atténuateurs que les AC. En effet, tandis que les AC utilisent 28 atténuateurs (soit 0.93 atténuateurs dans un acte noyau), les NF utilisent quant à eux 54 atténuateurs, soit 1.8 atténuateurs dans un acte noyau. Le Tableau 12 résume les résultats d'analyse des atténuateurs utilisés dans la situation 1.

¹² Le Mode dérivable désigne une stratégie de demande dans laquelle le mode grammatical de la locution indique conventionnellement la force illocutoire d'un énoncé. L'imperatif est une forme typique. EX) Parlez plus fort, s'il vous plaît !

Tableau 12. La distribution des atténuateurs (situation 1)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	17	26
Conditionnel	9	26
<i>Downtoner</i>	1	1
Évitement de l'agent	1	0
Total	28	54
M	0.93	1.8

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau

Le Tableau 12 montre que le Marqueur de la politesse¹³ et le Conditionnel sont les atténuateurs les plus utilisés par les AC et les NF : les NF utilisent ces deux atténuateurs avec des fréquences très élevées (26 sur 30 NF).

L'analyse des atténuateurs révèle que les NF combinent souvent plus d'un atténuateur dans un acte noyau. Parmi les 30 NF, 22 NF utilisent en effet deux atténuateurs dans leurs actes noyaux, notamment le Marqueur de la politesse et le Conditionnel : « *Pourriez-vous m'ouvrir la porte, s'il vous plaît ?* » Un NF utilise trois atténuateurs, en y ajoutant le *downtoner* 'juste' : « *Pourriez-vous juste m'ouvrir la porte, s'il vous plaît ?* ». Un seul NF n'utilise aucun atténuateur dans son acte noyau. Par contre, parmi les 30 AC, seulement 9 d'entre eux utilisent deux atténuateurs et 10 AC n'en utilisent qu'un seul. A noter que 11 AC n'en utilisent aucun : « Est-ce que vous pouvez ouvrir la porte pour moi ? ».

A l'instar des fréquences d'atténuateurs, nous avons remarqué une grande différence entre les groupes dans les fréquences des mouvements de soutien. Tandis que les groupes des NC

¹³ La catégorie Marqueur de la politesse est un élément permettant de demander un comportement coopératif. Les expressions « s'il vous plaît » et « s'il te plaît » font partie de cette catégorie.

et des AC utilisent fréquemment des mouvements de soutien, les NF n'ont pas souvent recours à ces derniers dans la situation 1. Parmi les trois groupes, l'ensemble des NC utilisent le plus grand nombre des mouvements de soutien (n=30), suivis par les AC (n=16), puis les NF (n=3). Le Tableau 13 résume la distribution des différentes catégories des mouvements de soutien utilisés dans la situation 1.

Tableau 13. La distribution des mouvements de soutien (situation 1)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Justification	10	12	3
Reconnaissance de l'imposition	20	0	0
Inquiétude	0	3	0
*Requête pressante	0	1	0
Total	30	16	3
M	1	0.53	0.1

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant. * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

Comme le montre le Tableau 13, la Justification est la stratégie fréquemment utilisée par les NC et les AC. La Justification est une stratégie utilisée pour donner des raisons, des explications ou des justifications concernant sa demande : « Est-ce que vous pouvez ouvrir la porte pour moi ? *Mes mains sont pleines* ».

Les NC ont tendance à utiliser la Reconnaissance de l'imposition avec une fréquence très élevée (n=20). Les NC utilisent souvent une expression routinière comme « joesonghajiman,... » ou « joesonghandae,... », qui se traduit en français comme « Je suis désolé mais... » ou « Je m'excuse mais... ». À la différence des expressions « Excusez-moi », « Excuse-moi » ou « Pardon » en français, qui ont pour fonction d'attirer l'attention

de l'interlocuteur, les expressions comme « joesonghajiman,... » ou « joesonghandae,... » ont pour fonction de montrer la reconnaissance du dérangement qui sera causé par le locuteur. Les exemples 9 et 10 montrent la Reconnaissance de l'imposition utilisée par les NC.

EX 9) Joesonghandae mun jom yeoleo jusilsu itseuseyo ?

(Je m'excuse mais pourriez-vous ouvrir la porte ?)

EX 10) Joesonghajiman, mun jom jamsiman yeoleo juseyo.

(Je suis désolée mais ouvrez la porte un instant, s'il vous plaît !)

Tandis que deux tiers des NC utilisent la Reconnaissance de l'imposition comme un mouvement de soutien, les AC ne montrent pas le transfert pragmatique de cette stratégie.

La stratégie Inquiétude¹⁴ est utilisée par trois AC. Cependant, les AC qui utilisent cet atténuateur l'utilisent souvent de façon erronée : « Est-ce que vous pouvez ouvrir la porte, *s'il ne vous dérange pas* ? ». Ou alors, ils l'utilisent comme un mouvement de soutien, en le situant à l'extérieur d'un acte noyau : « Pourriez-vous ouvrir la porte pour moi, s'il vous plaît ? *S'il ne vous dérange pas* ». Ceci indique la difficulté qu'ont les AC à maîtriser ces expressions conventionnelles. Dans la partie suivante, nous présentons les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 3.

« Situation 3. Professeur qui ne parle pas fort »

Vous suivez le cours d'un professeur que vous n'avez encore jamais vu. Aujourd'hui c'est la première journée de cours. Le professeur parle de choses importantes, comme le recueil de textes, les travaux et les examens. Puisque la classe est assez grande et que le professeur ne parle pas très fort, vous ne pouvez pas bien entendre ce qu'il dit. Vous voulez lui demander de parler plus fort.

¹⁴ Inquiétude est une stratégie par laquelle le locuteur montre une inquiétude au sujet de la capacité ou de la volonté de l'interlocuteur à exécuter la demande. Les expressions comme « Si ça ne te dérange pas » ou « Si ça ne vous dérange pas » sont des exemples de cette catégorie d'atténuateurs.

Dans la situation où les répondants demandent à un professeur de parler plus fort pendant le cours, tous les NF (100%) et 93 % des AC utilisent la Préparation, alors que seulement 50 % des NC l'utilisent. À la place de la Préparation, presque la moitié des NC (47 %) utilisent le Mode dérivable comme un acte noyau. Le Tableau 14 montre la distribution des actes noyaux selon les huit catégories des stratégies de demande.

Tableau 14. La distribution des actes noyaux (situation 3)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	47 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	50 %	3 %
AC(n=30)	3 %	0 %	0 %	3 %	0 %	0 %	93 %	0 %
NF(n=30)	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Ces résultats indiquent une légère tendance du transfert pragmatique chez les AC dans leur utilisation des « stratégies directes » (NC et AC : Oui, NF : Non).

En ce qui concerne l'utilisation des atténuateurs, il s'avère que les NF utilisent deux fois plus d'atténuateurs que les AC. Au total, 60 atténuateurs (soit 2 atténuateurs dans un acte noyau) sont utilisés par les NF, alors que les AC n'en emploient que 28, soit 0.93 atténuateurs. Le Tableau 15 résume les fréquences d'atténuateurs utilisés dans la situation 3.

Tableau 15. La distribution des atténuateurs (situation 3)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	12	15
Conditionnel	8	27
Évitement de l'agent	1	8
Minimisateur	6	10
Subjectivation	1	0
Total	28	60
M	0.93	2.0

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau

Comme l'indique le Tableau 15, la sous utilisation des atténuateurs chez les AC peut s'expliquer par un manque de recours à des stratégies comme le Conditionnel, l'Évitement de l'agent¹⁵ et le Minimisateur¹⁶. Tandis que les NF utilisent souvent une formule telle « *Serait-il possible de parler un peu plus fort ?* », en utilisant l'Évitement de l'agent et le Minimisateur, seul un AC utilise l'Évitement de l'agent, mais en employant toutefois une proposition subordonnée et sans conditionnel : « Est-ce que *c'est possible* que vous nous parlez plus fort, s'il vous plaît ? ». Presque deux tiers des NF (21) ont recours à plus de deux atténuateurs dans un acte noyau et parmi eux, 9 NF combinent plus de trois atténuateurs comme le Marqueur de la politesse, le Conditionnel et l'Évitement de l'agent, dans un acte noyau : « Est-ce que *ce serait possible* de parler un peu plus fort, s'il vous plaît ? ». Par contre, seulement 7 AC utilisent deux atténuateurs et 11 AC n'en utilisent aucun : « Est-ce que vous pouvez parler plus fort ? ».

¹⁵ L'Évitement de l'agent est une mesure syntaxique permettant au locuteur de ne pas mentionner directement soi-même ou bien l'interlocuteur et, par conséquent, d'éviter une attaque directe.

¹⁶ Le Minimisateur est un modificateur adverbial par lequel le locuteur sous-expose l'état des choses dénoté dans la proposition. EX) Vous avez encore une *petite* place pour moi dans la voiture ? (Blum-Kulka *et al.*, 1989, p. 283-4)

Quant aux mouvements de soutien, les trois groupes utilisent à peu près le même nombre de mouvements de soutien dans la situation 3. Au total, les NC et les AC utilisent respectivement 30 et 31 mouvements de soutien. Les NF utilisent également un nombre comparable de mouvements de soutien, soit 34 mouvements de soutien dans la situation 3. Le Tableau 16 montre la distribution des mouvements de soutien utilisés dans la situation 3.

Tableau 16. La distribution des mouvements de soutien (situation 3)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	0	1	0
Justification	21	25	24
Désarmement ¹⁷	0	0	2
Minimiser l'imposition	0	0	1
Reconnaissance de l'imposition	9	3	6
Remerciement /Appréciation	0	0	1
*Requête pressante	0	2	0
Total	30	31	34
M	1.0	1.03	1.13

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant. * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

¹⁷ Le Désarmement est une stratégie utilisée afin d'enlever des objections potentielles que l'interlocuteur pourrait soulever. EX) *Je sais que tu n'aimes pas beaucoup prêter tes notes, mais pourrais-tu faire une exception pour une fois ?*

La Justification est la stratégie la plus fréquemment utilisée par les trois groupes. Avant de formuler une demande, plusieurs répondants justifient leur demande telle que : « Je n'entends pas bien », « On n'entend pas dans le fond de la classe », etc. Les trois groupes utilisent la stratégie Reconnaissance de l'imposition par laquelle le locuteur admet l'imposition créée par sa demande : « *Je m'excuse de vous interrompre, est-ce que vous pourriez parler un peu plus fort, s'il vous plaît ?* ». Cependant, les AC ont tendance à l'utiliser moins fréquemment que les NC et les NF. La Requête pressante, qui est une stratégie utilisée afin de solliciter l'interlocuteur avec insistance pour qu'il accepte une demande, est employée uniquement par les AC : « *S'il vous plaît, pouvez-vous parler plus fort parce que je suis en arrière ! S'il vous plaît !* ». Le Désarmement est utilisée seulement par les NF : « *Je sais que je risque de vous faire répéter mais...* ».

Les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans les situations du Type 1 (les situations 1 et 3) démontrent qu'à l'exemple des NF, la plupart des AC choisissent les stratégies indirectes, notamment la Préparation, et ce, malgré que les NC utilisent fréquemment les stratégies directes dans ces situations. Ceci prouve que les AC adoptent les normes de la langue cible pour formuler une demande dans ces situations. Par contre, au niveau des fréquences d'atténuateurs, il s'avère que les NF utilisent presque deux fois plus d'atténuateurs que les AC. L'analyse des atténuateurs démontre également que leur sous utilisation chez les AC est due à l'absence du Conditionnel et de l'Évitement de l'agent. Les NF utilisent non seulement ces deux atténuateurs plus fréquemment que les AC, mais ils les combinent souvent dans leurs formules de demande.

Contrairement aux résultats concernant les atténuateurs, qui révèlent des fréquences de stratégies comparable dans les deux situations, nous observons une différence notable quant à l'utilisation des mouvements de soutien. Les analyses des mouvements de soutien démontrent en effet que, comparé à la situation 1, les AC et les NF augmentent la fréquence des mouvements de soutien dans la situation 3. Dans la section suivante, nous nous proposons d'examiner les stratégies utilisées dans les situations du Type 2.

4.3.2. Type 2. Demande à un interlocuteur ayant plus de pouvoir social et qui est intime : situations 5 et 12 ($X < Y, + I$)

Les situations du Type 2 portent sur des situations où le locuteur fait une demande à un interlocuteur qui a plus de pouvoir social ($X < Y$). Cependant, comme les interlocuteurs se connaissent depuis quelques années, il existe entre eux une certaine intimité (+ I). Les situations 5 et 12 appartiennent à ce type. Dans la présente section, nous exposons en premier lieu les résultats d'analyse des actes noyaux, des atténuateurs ainsi que des mouvements de soutien utilisés dans la situation 5, s'en suivent les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 12.

« Situation 5. Lettre de recommandation »

Vous êtes un étudiant au baccalauréat à l'université. Vous faites une demande d'admission pour un programme de maîtrise et vous avez besoin d'une lettre de recommandation. M. Tremblay est votre professeur depuis trois ans et vous avez une très bonne relation avec lui. Vous voulez lui demander une lettre de recommandation.

Dans la situation 5, la Préparation est encore une fois utilisée par les trois groupes comme la principale stratégie de demande (NC : 77 %, AC : 80 %, NF : 87 %). Les stratégies directes comme le Mode dérivable : « S'il vous plaît, écrivez-moi une lettre de recommandation », le Performatif : « Je vous demande une lettre de recommandation, s'il vous plaît », le Performatif délimité : « J'aimerais vous demander une lettre de recommandation pour ma maîtrise, s'il vous plaît », l'Affirmation d'un désir ou d'une nécessité : « J'aurais besoin d'une lettre de référence pour ma demande d'admission à la maîtrise » et l'Allusion : « J'ai pensé à vous pour ma lettre de recommandation » sont également utilisées, avec des fréquences faibles toutefois. Le Tableau 17 montre la distribution des actes noyaux utilisés dans la situation 5.

Tableau 17. La distribution des actes noyaux (situation 5)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	3 %	7 %	10 %	0 %	3 %	0 %	77 %	0 %
AC(n=30)	3 %	3 %	3 %	0 %	10 %	0 %	80 %	0 %
NF(n=30)	0 %	0 %	3 %	0 %	7 %	0 %	87 %	3 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Il est à noter que nous avons adopté trois degrés d'indirection des stratégies de demande proposés dans des études précédentes (Blum-Kulka & Olshtain, 1985; Blum-Kulka, Kasper, & House., 1989) selon lesquels les huit types de stratégies se divisent comme suit : les « stratégies directes » : 1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation et 5. Affirmation d'un désir ou d'une nécessité ; les « stratégies indirectes » : 6. Préparation et 7. Formule suggestive ; les « allusions » : 8. Allusion.

A propos du degré d'indirection des stratégies utilisées par les trois groupes, les résultats révèlent que les NC utilisent le plus grand nombre de stratégies directes (23 %), suivis par le groupe des AC (19 %), puis celui des NF (10 %). Nous pouvons donc constater une tendance au transfert pragmatique chez les AC quant à l'utilisation des « stratégies directes » (NC > AC > NF). Par contre, les stratégies indirectes sont utilisées le plus fréquemment par le groupe des NF (87 %), suivis des AC (80 %) et des NC (77 %). Nous observons également une tendance au transfert pragmatique chez les AC par rapport à l'utilisation des stratégies indirectes (NC < AC < NF).

Pour ce qui est des atténuateurs, les analyses démontrent non seulement que les NF utilisent plus du double d'atténuateurs que les AC (AC=25, NF=58), mais également que ceux-ci ont recours à des catégories d'atténuateurs plus diverses que les AC. Le Tableau 18 montre la distribution des atténuateurs utilisés dans la situation 5.

Tableau 18. La distribution des atténuateurs (situation 5)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	7	6
Conditionnel	10	21
Désactualisateur modal ou temporel	3	9
Mesure consultative	2	2
<i>Downtoner</i>	0	1
Subjectivation	0	2
Évitement de l'agent	0	8
Appréciation	1	3
Intensificateurs adverbiaux	0	1
Tentative	2	5
Total	25	58
M	0.83	1.93

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau

Parmi les catégories d'atténuateurs, le Conditionnel est le plus fréquemment utilisé par les AC et les NF, quoique cette utilisation reste plus fréquente chez les NF. Les NF combinent souvent le Conditionnel avec d'autres stratégies comme la Mesure consultative : « Est-ce que *ça vous dérangerait* de m'en écrire une ? » et l'Évitement de l'agent : « *Serait-ce possible* que vous m'écriviez cette lettre ? ». Les AC utilisent également le Conditionnel, surtout accompagné du verbe 'pouvoir' : « *Pourriez-vous* m'écrire une lettre de recommandation, s'il vous plaît ? ».

Comme le montre le Tableau 18, les AC ont recours au Marqueur de la politesse avec une fréquence similaire aux NF. Ils ont cependant tendance à moins utiliser le Désactualisateur modal ou temporel¹⁸ : « Je *me demandais* si ce *serait* quelque chose que vous *pourriez*

¹⁸ Le Désactualisateur modal ou temporel est une mesure syntaxique utilisée afin de minimiser l'effet perlocutoire qu'un énoncé peut avoir sur l'interlocuteur.

faire ? » et la Tentative¹⁹ : « *J'aimerais savoir* si vous pouviez m'écrire une lettre de recommandation » que les NF. Pour ce qui est de l'Évitement de l'agent, aucun AC ne l'utilise, alors qu'il est employé par 8 NF.

La plupart des AC ont tendance à atténuer leurs formules de demande, en utilisant au moins un atténuateur dans leur acte noyau dans la situation 5. Cependant, comme le montre l'exemple 11, certains AC ont tendance à utiliser des stratégies directes sans avoir recours aux atténuateurs.

EX 11)

Il faut absolument votre lettre de recommandation.

J'ai besoin d'une lettre de recommandation.

Quant aux mouvements de soutien utilisés dans la situation 5, les résultats présentés dans le Tableau 19 nous indiquent que tous les trois groupes utilisent les mouvements de soutien avec des fréquences élevées, de même que les catégories des mouvements de soutien auxquelles ils ont recours. Les NC utilisent le plus grand nombre de mouvements de soutien parmi les trois groupes, suivis par les NF et les AC (NC=49, NF=44, AC=40). Les trois groupes utilisent la Justification avec plus ou moins la même fréquence, avec toutefois une fréquence un peu plus élevée chez les NC : « J'ai fait la demande d'admission à la maîtrise et j'ai besoin d'une lettre de recommandation ». Le Tableau 19 résume les résultats d'analyse des mouvements de soutien utilisés dans la situation 5.

¹⁹ La Tentative est une stratégie qui permet de transmettre l'attitude hésitante du locuteur vis-à-vis de la demande.

Tableau 19. La distribution des mouvements de soutien (situation 5)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	3	6	8
Justification	31	26	26
Minimiser l'imposition	0	0	2
Reconnaissance de l'imposition	2	0	1
Inquiétude	6	2	3
Appréciation	2	2	3
*Gravité / Urgence	0	1	0
Présenter soi-même	1	0	0
*Requête pressante	4	3	1
Total	49	40	44
M	1.63	1.33	1.46

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

Tous les répondants utilisent la Préface²⁰ avant de formuler leur demande : « J'aimerais vous demander quelque chose », « J'aurais une demande à vous faire ». Cependant, les AC et les NF l'utilisent avec des fréquences un peu plus élevées que les NC.

Les trois groupes utilisent l'Inquiétude, qui est une stratégie utilisée afin de montrer une inquiétude au sujet de la capacité ou de la disponibilité de l'interlocuteur : « *Si vous êtes libre, pourriez-vous écrire une recommandation ?* », « *Je ne sais pas si vous êtes très occupé ces temps-ci, mais sinon est-ce que ça vous dérangerait de m'en écrire une ?* ». Ce sont les NC qui ont le plus souvent recours à l'Inquiétude, alors que les AC l'utilisent avec une fréquence similaire aux NF (NC=6, AC=2, NF=3).

La Requête pressante est également utilisée par les trois groupes, mais les NC et les AC ont tendance à l'utiliser plus fréquemment que les NF : « Je voudrais étudier au programme de

²⁰ La préface est une stratégie utilisée afin de préparer l'interlocuteur pour la demande, en lui annonçant qu'il va faire une demande et en lui demandant sa disponibilité potentielle ou sa permission pour faire une demande EX) J'aimerais vous demander quelque chose.

maîtrise. Donc, j'ai besoin d'une lettre de recommandation. *S'il vous plaît !* ». Nous exposons à présent les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 12.

« Situation 12. Délai pour la remise du travail »

Vous devez remettre votre travail de fin de session pour un de vos cours demain. Par contre, vous ne serez pas en mesure de le remettre à temps. Vous voulez parler au professeur, que vous connaissez depuis quelques années, et lui demander de vous donner un délai pour la remise du travail.

Dans la situation 12, la Préparation est la stratégie de demande la plus fréquemment utilisée par les trois groupes. Le Tableau 20 montre que les stratégies directes sont utilisées par les trois groupes avec des fréquences faibles (NC : 7 %, AC : 3 %, NF : 3 %), alors que seuls les NF utilisent les allusions (7 %). Ceci démontre une préférence claire par rapport aux stratégies indirectes dans cette situation.

Tableau 20. La distribution des actes noyaux (situation 12)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	7 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	93 %	0 %
AC(n=30)	3 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	97 %	0 %
NF(n=30)	0 %	0 %	3 %	0 %	0 %	0 %	90 %	7 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

En ce qui concerne les atténuateurs, les AC les utilisent beaucoup moins que les NF dans la situation 12. Au total, 28 atténuateurs (soit 0.93 atténuateur dans un acte noyau) sont

utilisés par les AC, alors que les NF en utilisent 50, soit 1.7 atténuateurs dans un acte noyau. Le Tableau 21 montre la distribution des atténuateurs utilisés dans la situation 12.

Tableau 21. La distribution des atténuateurs (situation 12)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	10	7
Conditionnel	8	21
Désactualisateur modal ou temporel	0	1
Minimisateur	7	8
<i>Downtoner</i>	1	0
Évitement de l'agent	2	12
Tentative	0	1
Total	28	50
M	0.93	1.7

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau

Comme l'indique le Tableau 21, nous remarquons de grandes différences dans les fréquences d'utilisation du Conditionnel et de l'Évitement de l'agent entre les deux groupes. Qui plus est, les NF ont souvent combiné l'Évitement de l'agent avec le Conditionnel : « *Serait-il possible* d'avoir un délai pour le travail ? », mais les AC ont rarement recours à une telle combinaison.

Les NF ont tendance à utiliser plusieurs atténuateurs dans un acte noyau comme le Marqueur de la politesse, le Conditionnel, l'Évitement de l'agent, le Minimisateur, etc. Cependant, les AC ont plutôt tendance à formuler une demande avec ou sans atténuateur.

Dans la présente situation, les trois groupes ont recours aux mouvements de soutien avec des fréquences élevées. Ceci dit, ce sont les AC qui utilisent le plus grand nombre de

mouvements de soutien, suivis par les NC et les NF (NC=50, AC=58, NF=41). Le Tableau 22 résume les résultats d'analyse des mouvements de soutien utilisés dans la situation 12.

Tableau 22. La distribution des mouvements de soutien (situation 12)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	1	3	0
Justification	25	32	22
Désarmement	3	10	11
Récompense / Autre proposition	2	0	0
Minimiser l'imposition	2	4	3
Reconnaissance de l'imposition	14	3	2
Inquiétude	1	0	1
Appréciation	0	0	2
*Requête pressante	2	6	0
Total	50	58	41
M	1.7	1.93	1.36

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant. * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

Les trois groupes utilisent beaucoup de Justification dans la situation 12 : « J'ai eu un empêchement et je ne vais pas être en mesure de remettre mon travail demain ». Tandis que les AC et les NF ont tendance à utiliser fréquemment le Désarmement afin d'enlever les objections potentielles que l'interlocuteur pourrait soulever : « *Je sais que je dois remettre mon travail de fin de session pour demain, mais pourriez-vous me donner un délai pour la remise du travail ?* », la même stratégie est employée par les NC avec une fréquence

relativement faible. Par contre, ceux-ci utilisent la Reconnaissance de l'imposition avec une fréquence élevée, alors que les AC l'utilisent avec une fréquence similaire aux NF.

Dans les situations du Type 2, tandis que les répondants utilisent la Préparation comme principale stratégie de demande, ils montrent une tendance à utiliser plus de stratégies directes dans la situation 5 « Lettre de recommandation » que dans la situation 12 « Délai pour la remise du travail ».

A l'exemple des résultats obtenus dans les situations du Type 1, nous observons à nouveau un manque d'utilisation d'atténuateurs chez les AC dans les situations du Type 2. En particulier, il s'avère que les AC utilisent beaucoup moins de Conditionnel et d'Évitement de l'agent que les NF et que les NF ont recours à des catégories d'atténuateurs plus diverses comme le *Downtoner* et la Subjectivation, notamment dans la situation 5.

Les résultats révèlent que les NF varient leurs formules de demande en fonction de différentes situations, alors que les AC ont tendance à utiliser uniformément quasiment les mêmes formules de demande. Par exemple, dans la situation 12, le groupe des NF montrent une tendance à augmenter l'utilisation de l'Évitement de l'agent comme « *Serait-il possible de me donner un peu plus de temps pour la remise ?* », alors que le groupe des AC utilisent les mêmes formules de demande, surtout en utilisant le verbe 'pouvoir' comme « Est-ce que vous pouvez me donner une lettre de recommandation ? ».

En ce qui concerne l'utilisation des mouvements de soutien, les AC utilisent plusieurs catégories comme la Préface, l'Inquiétude, le Désarmement et la Reconnaissance de l'imposition, et ce, avec des fréquences similaires aux NF. Cependant, les AC ont également tendance à utiliser la Requête pressante avec une fréquence plus élevée que les NC et les NF.

4.3.3. Type 3. Demande à un interlocuteur ayant le même pouvoir social et qui n'est pas intime : situations 2 et 6 (X = Y, - I)

Le Type 3 concerne les situations où le locuteur et l'interlocuteur sont égaux sur le plan du pouvoir social (X = Y), mais comme ils ne se connaissent pas vraiment, il n'existe pas d'intimité entre les interlocuteurs (- I). La situation 2 « Cuisine » et la situation 6 « Recueil de textes » en font partie. Nous présentons d'abord les résultats d'analyse des actes noyaux, des atténuateurs ainsi que des mouvements de soutien utilisés dans la situation 2 « Cuisine », puis ensuite ceux de la situation 6 « Recueil de textes ».

« Situation 2. Cuisine »

Vous avez un nouveau colocataire. Vous habitez avec lui depuis une semaine, donc vous ne le connaissez pas bien. Hier, votre colocataire a cuisiné, mais n'a pas nettoyé la cuisine. Vous avez invité quelques amis pour le souper ce soir. Vous voulez demander à votre colocataire de nettoyer la cuisine.

Dans la situation 2, bien que la Préparation reste la stratégie de demande la plus fréquemment utilisée, les trois groupes ont aussi recours aux stratégies directes.

La fréquence de la Préparation est la plus élevée chez les NF (77 %), suivis par les AC (67 %) et les NC (60 %). Nous remarquons ainsi une tendance au transfert pragmatique chez les AC par rapport à l'utilisation de la stratégie Préparation (NC < AC < NF). À part la Préparation, un NC et un AC utilisent la Formule suggestive, qui est une stratégie indirecte, comme la Préparation : « Si tu pouvais ménager la cuisine, s'il te plaît ! ». Le Tableau 23 montre la distribution des actes noyaux selon les huit catégories des stratégies de demande.

Tableau 23. La distribution des actes noyaux (situation 2)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	20 %	0 %	0 %	7 %	7 %	3 %	60 %	3 %
AC(n=30)	13 %	0 %	0 %	3 %	7 %	3 %	67 %	7 %
NF(n=30)	3 %	0 %	0 %	10 %	3 %	0 %	77 %	7 %

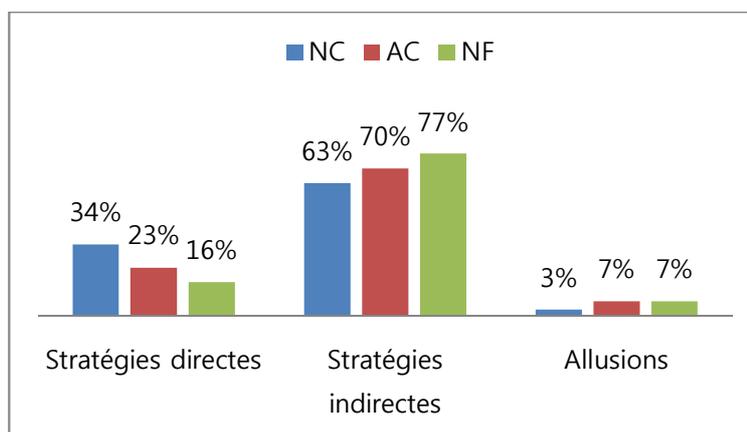
Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Le Tableau 23 révèle que les trois groupes utilisent les stratégies directes comme le Mode dérivable, l'Obligation et l'Affirmation d'un désir ou d'une nécessité. Tandis que les NC et les AC utilisent le Mode dérivable : « Nettoie la cuisine, s'il te plaît ! » et l'Affirmation d'un désir ou d'une nécessité : « Je veux que tu nettoies tout de suite après la cuisine » plus fréquemment que les NF, ces derniers montrent une préférence à l'Obligation, une stratégie par laquelle l'intention illocutoire est dérivable directement : « Il faudrait que tu nettoies la cuisine ». Nous constatons de la part des AC une tendance au transfert pragmatique quant à l'utilisation du Mode dérivable (NC > AC > NF).

Quant à la stratégie Allusion, les groupes des AC et des NF ont tendance à l'utiliser un peu plus que le groupe des NC (NC : 3 %, AC : 7 %, NF : 7 %). Cependant, certains répondants emploient cette stratégie pour exprimer le mécontentement du locuteur ou un reproche : « Tu n'as pas fait ta vaisselle ? », « Est-ce que c'est propre pour moi de nettoyer du désordre que tu as fait ? ».

Dans la Figure 7 qui montre la distribution des stratégies de demande selon les trois niveaux d'indirection, nous remarquons que les AC sont influencés par la L1 tant au niveau de l'utilisation des stratégies directes (NC > AC > NF) qu'en ce qui a trait aux stratégies indirectes (NC < AC < NF).

Figure 7. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 2)



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

En ce qui concerne les atténuateurs, les AC ainsi que les NF utilisent relativement moins d'atténuateurs. Au total, 16 atténuateurs (soit 0.53 atténuateurs dans un acte noyau) sont utilisés par les AC, alors que les NF en utilisent 44, soit 1.46 atténuateurs dans un acte noyau. Le Tableau 24 montre la distribution de différentes catégories d'atténuateurs employés dans la situation 2.

Tableau 24. La distribution des atténuateurs (situation 2)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	11	10
Conditionnel	3	24
Mesure consultative	0	5
Minimisateur	0	1
<i>Downtoner</i>	1	0
Subjectivation	0	1
Évitement de l'agent	1	3
*Intensificateur du temps	2	1
*Négation	0	1
Total	16	44
M	0.53	1.46

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau. La marque * indique les intensificateurs. Les fréquences des intensificateurs (*) n'ont pas été incluses au total ni prises en compte pour calculer la moyenne des fréquences d'atténuateurs.

Bien que les AC et les NF utilisent le Marqueur de la politesse avec une fréquence comparable, nous observons une grande différence entre les deux groupes dans les fréquences d'utilisation du Conditionnel. Tandis que 24 NF utilisent le Conditionnel, seulement trois AC y ont recours. Les NF ont tendance à utiliser le Conditionnel avec d'autres atténuateurs comme le Marqueur de la politesse : « *Pourrais-tu nettoyer la cuisine ce soir, s'il te plaît ?* », la Mesure consultative : « *Est-ce que ça te dérangerait de m'aider à nettoyer ?* » et l'Évitement de l'agent : « *Ça serait-tu possible de ranger la vaisselle, pis la nettoyer après, quand tu cuisines ?* ». Les AC qui utilisent le Conditionnel l'emploient sans le Marqueur de la politesse : « *Pourrais-tu nettoyer la cuisine ?* ». Chez ces derniers, le Marqueur de la politesse est souvent utilisé avec l'impératif : « *Nettoie la cuisine, s'il te plaît !* ».

Dans la situation 2 « Cuisine », les AC ainsi que les NF utilisent non seulement moins d'atténuateurs, mais quelques répondants ont recours aux intensificateurs afin d'augmenter la force illocutoire de la demande. Deux AC et un NF utilisent la stratégie Intensificateur du temps, qui a pour fonction de presser l'interlocuteur de faire un acte sollicité : « Je veux que tu nettoies la cuisine *tout de suite* après avoir fait la cuisine », « Viens faire cela *tout de suite* ! ». La Négation est également utilisée par un NF comme un intensificateur, pour exprimer un reproche : « Tu *n'as pas* fait ta vaisselle ? ».

Une grande variété de mouvements de soutien est utilisée dans la présente situation. Les trois groupes en utilisent à peu près le même nombre (NC=47, AC=48, NF=46). Ils ont recours à la Justification avec des fréquences comparables (NC=25, AC=26, NF=26) : « Ce soir, je vais inviter mes amis pour le souper, donc je dois faire le ménage », « Je reçois quelques amis ce soir et j'aimerais que ce soit propre ». Le Tableau 25 montre la distribution des différentes catégories des mouvements de soutien utilisés dans la situation 2.

Tableau 25. La distribution des mouvements de soutien (situation 2)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	2	4	1
Justification	25	26	26
Désarmement	1	1	2
Récompense / autre proposition	2	0	2
Minimiser l'imposition	1	2	2
*Moraliser	4	4	6
Reconnaissance de l'imposition	6	2	0
Inquiétude	2	3	2
Appréciation	0	0	1
*Gravité / Urgence	0	1	0
*Requête pressante	1	2	0
*Reproche / Remontrance	3	3	4
Total	47	48	46
M	1.57	1.6	1.53

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

La Préface et le Désarmement sont utilisés par les trois groupes avant de formuler leur demande. Les AC montrent surtout une tendance à utiliser la Préface avec une fréquence un peu plus élevée que les autres groupes : « J'ai une demande à te faire ».

La stratégie Reconnaissance de l'imposition est utilisée seulement par les NC et les AC : « Je suis désolée mais... », « Je m'excuse si ça va te déranger, mais... », les NC ont toutefois tendance à l'utiliser avec une fréquence un peu plus élevée que les AC (NC=6, AC=2, NF=0). Ceci démontre une faible tendance du transfert pragmatique chez les AC

envers l'utilisation de la stratégie Reconnaissance de l'imposition (NC et AC : Oui, NF : Non).

Dans la situation où le locuteur demande à son colocataire de nettoyer la cuisine, quelques répondants utilisent des stratégies qui permettent d'augmenter la gravité d'imposition de demande plutôt que de la réduire. Les stratégies Moraliser, Gravité / Urgence, Requête pressante et Reproche / Remontrance en sont des exemples. La stratégie Moraliser est une stratégie à travers laquelle le locuteur évoque des maximes morales générales ou des règles à respecter dans une situation particulière. En utilisant cette stratégie, les NC et les AC évoquent souvent le fait que la cuisine est un espace commun ou qu'ils habitent actuellement ensemble : « La cuisine est un espace commun », « Parce que la cuisine est l'espace commun,... », « Vu qu'on habite ensemble et c'est pas juste toi dans cette maison,... », alors que les NF ont plutôt rappelé une entente de collocation : « Ça fait partie de notre entente de collocation » ou une raison pratique : « Ce serait plus facile pour tout le monde ». Les trois groupes ont employé le Reproche / Remontrance afin d'exprimer un reproche quant au fait que leur colocataire a laissé la cuisine sans l'avoir nettoyée : « Tu as invité tes amis hier soir et après la cuisine est sale », « Faudrait que tu prennes de bonnes habitudes tout de suite ». Comme le démontrent les résultats d'analyse des mouvements de soutien utilisés dans la situation 2, ces derniers utilisent non seulement pour justifier ou expliquer des raisons pour faire la demande, mais également dans le but d'exprimer le mécontentement ou un reproche. Nous exposons dans la prochaine partie les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 6 « Recueil de textes ».

« Situation 6. Recueil de textes »

Vous êtes assis en classe. Vous réalisez que vous avez laissé votre recueil de textes à la maison. L'étudiant assis à côté de vous a son recueil ouvert devant lui et écoute le cours. Vous voulez lui demander de vous laisser jeter un coup d'œil au recueil.

Dans la situation 6, tous les AC et les NF choisissent la Préparation (AC : 100 %, NF : 100 %) comme stratégie de demande, alors que 90 % des NC l'utilisent : « Est-ce que je peux jeter un coup d'œil sur ton recueil ? ». Les NC qui n'utilisent la Préparation ont recours au Mode dérivable (7 %) et à la Formule suggestive (3 %). Le Tableau 26 montre la distribution des actes noyaux utilisés dans la situation 6 selon les huit catégories des stratégies de demande.

Tableau 26. La distribution des actes noyaux (situation 6)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	7 %	0 %	0 %	0 %	0 %	3 %	90 %	0 %
AC(n=30)	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %
NF(n=30)	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Bien que tous les AC et les NF choisissent les stratégies indirectes, l'analyse du contenu linguistique des formules de demande révèle qu'il existe des différences au niveau des formules utilisées par les deux groupes. Nous repérons des différences surtout au niveau du choix des mots. Par exemple, les AC utilisent des mots qui ne sont pas employés par les NF. Tandis que les NF utilisent le verbe 'regarder' tel que « Est-ce que je peux regarder dans ton livre ? », plusieurs AC (n=14) utilisent le verbe 'voir' pour formuler leur demande : « Est-ce que je peux voir ton recueil ? » et seulement un AC utilise le verbe 'regarder'. Certains AC utilisent le verbe 'partager' dans leurs formules : « Peux-tu partager le recueil de textes avec moi ? », alors qu'aucun NF ne l'utilise. Beaucoup de NF (n=17) forment l'expression « Est-ce que je peux suivre avec toi ? », alors que cette expression n'est utilisée par aucun AC.

En ce qui concerne l'utilisation des atténuateurs, ceux-ci sont moins utilisés dans la situation 6, tant par les AC que par les NF. Au total, 13 atténuateurs (soit 0.43 atténuateurs dans un acte) sont utilisés par les AC, alors que les NF en utilisent 21, soit 0.7 atténuateurs dans un acte.

Il est à noter que les NF utilisent beaucoup moins de Conditionnel (n=5), de Marqueur de la politesse (n=2) et d'Évitement de l'agent (n=1). Nous notons également une baisse des fréquences du Marqueur de la politesse et du Conditionnel chez les AC. Le Tableau 27 montre la distribution des différentes catégories d'atténuateurs utilisées dans la situation 6.

Tableau 27. La distribution des atténuateurs (situation 6)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	2	2
Conditionnel	3	5
Désactualisateur modal ou temporel	0	1
Mesure consultative	4	5
Minimisateur	4	6
<i>Downtoner</i>	0	1
Évitement de l'agent	0	1
Total	13	21
M	0.43	0.7

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau.

Comme l'indique le Tableau 27, la Mesure consultative est utilisée par les deux groupes avec des fréquences comparables. Cependant, tandis que les NF ont employé les expressions conventionnelles comme « *Ça te dérangerait si je suivais le cours avec toi ?* »,

les AC utilisent ces expressions de façon différente : « *Si je ne vous dérange pas, est-ce que je peux voir le vôtre ?* ». Les AC ainsi que les NF utilisent le Minimisateur : « Est-ce que je peux voir ton recueil *un peu ?* », « Est-ce que je peux jeter un coup d'œil à ton livre *deux petites secondes ?* », etc.

A l'instar des atténuateurs, relativement moins de mouvements de soutien sont utilisés dans la situation 6. Ce sont les NC qui en utilisent le plus grand nombre (n=39), suivis par les AC (n=30) et les NF (n=22). La plupart des répondants ont recours à la Justification. La Reconnaissance de l'imposition est fréquemment utilisée par les NC, et ce, beaucoup plus que les AC et les NF. Le Tableau 28 montre la distribution des différentes catégories des mouvements de soutien utilisés par les trois groupes dans la situation 6.

Tableau 28. La distribution des mouvements de soutien (situation 6)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Justification	21	22	18
Récompense / autre proposition	0	1	0
Minimiser l'imposition	0	1	1
Reconnaissance de l'imposition	15	1	1
Inquiétude	3	3	0
Appréciation	0	0	1
Promesse du retour	0	0	1
Amadoueur	0	1	0
*Requête pressante	0	1	0
Total	39	30	22
M	1.3	1.0	0.73

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

La plupart des AC et des NF expliquent la raison de leur demande ainsi : « J'ai laissé mon recueil de textes chez moi », « J'ai oublié mon texte à la maison ». Cependant, quatre AC utilisent le verbe 'apporter' : « Vu que j'ai pas apporté mon recueil,... ». L'utilisation de ce verbe chez les AC semble être due au transfert de la L1, car les NC ont souvent recours au verbe 'apporter' pour expliquer les raisons de leur demande : « *Jega chaegeul an gajeowaseo gruyneundae,...* » (Vu que j'ai pas apporté mon recueil,...)

Comme le montre le Tableau 28, les AC utilisent des catégories des mouvements de soutien qui ne sont pas employées par les deux groupes des locuteurs natifs. Par exemple, tandis que les AC utilisent les stratégies Récompense / autre proposition : « Je t'invite au café », Amadoueur : « T'es très beau aujourd'hui » et Requête pressante : « J'ai laissé mon texte à la maison. *S'il te plaît ?* », ni les NC ni les NF n'utilisent ce type de stratégies dans la situation 6.

Nous relevons une tendance au transfert pragmatique chez les AC quant à l'utilisation de l'Inquiétude, dans la mesure où cette stratégie est utilisée seulement par les NC et les AC (NC et AC : Oui, NF : Non). Encore une fois, les AC qui utilisent l'Inquiétude emploient des expressions conventionnelles de façon erronée et ils ont recours au vouvoiement dans leurs formules : « Si vous ne dérangez pas,... ». Ceci indique que les AC ne maîtrisent pas suffisamment ces expressions ritualisées en français.

Les résultats obtenus à partir des analyses des stratégies utilisées dans les deux situations du Type 3 démontrent que même si les deux situations ont été élaborées à partir de la combinaison de mêmes variables contextuelles ($X = Y$, - I), celles-ci ont provoqué différentes stratégies de politesse chez les répondants. Dans la situation 2, les trois groupes montrent une tendance à utiliser les stratégies directes avec des fréquences relativement élevées (NC : 34 %, AC : 23 %, NF : 16 %). Par contre, dans la situation 6, tous les AC et les NF (AC : 100 %, NF : 100 %) et 93 % des NC utilisent les stratégies indirectes, les

stratégies directes étant utilisées par seulement 7 % des NC. À propos de l'utilisation des atténuateurs et des mouvements de soutien, tant les AC que les NF ont tendance à moins y avoir recours dans la situation 6 que dans la situation 2. En particulier, les NF utilisent deux fois moins d'atténuateurs dans la situation 6 que dans la situation 2. Quant aux mouvements de soutien, dans la situation 2, les répondants utilisent non seulement des mouvements de soutien afin de réduire la gravité d'imposition de demande, mais ils en utilisent également afin d'augmenter la gravité d'imposition de demande, en utilisant la Gravité / Urgence, la Requête pressante et la Reproche / Remontrance. Dans la section suivante, les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans les situations du Type 4 ($X = Y, + I$) sont exposés.

4.3.4. Type 4. Demande à un interlocuteur ayant le même pouvoir social et qui est intime : situations 8 et 10 ($X = Y, + I$)

Les situations du Type 4 sont des situations dans lesquelles le locuteur fait une demande à l'interlocuteur qui est égal sur la plan de la relation hiérarchique ($X = Y$) et qui est intime avec le locuteur (+ I). La situation 8 « Musique très forte » et la situation 10 « Notes » en font partie. Nous présentons dans un premier temps les résultats d'analyse des actes noyaux, des atténuateurs et des mouvements de soutien utilisés dans la situation 8 « Musique très forte », suivis par les stratégies utilisées dans la situation 10 « Notes ».

« Situation 8. Musique très forte »

Vous étudiez à la maison pour un examen de mi-session qui aura lieu demain. Par contre, vous n'arrivez pas à vous concentrer parce que votre voisin joue de la musique très fort. Il est votre voisin depuis deux ans et vous le connaissez bien. Vous voulez lui demander de baisser la musique.

Dans la situation 8, tous les répondants du groupe des NF choisissent la Préparation (100 %), alors que 70 % des NC et 83 % des AC optent pour cette stratégie. Les NC et les

AC qui n'utilisent pas la Préparation choisissent le Mode dérivable (NC=23 %, AC=7 %) : « Baissez un peu la musique s'il vous plaît ! », l'Affirmation du désir ou d'une nécessité : « Je veux que tu arrêtes la musique aujourd'hui » (AC=3 %) et l'Allusion (NC=7 %, AC=7 %) : « S'il te plaît, je dois étudier ». Le Tableau 29 montre la distribution des actes noyaux employés dans la situation 8 en fonction des huit catégories des stratégies de demande.

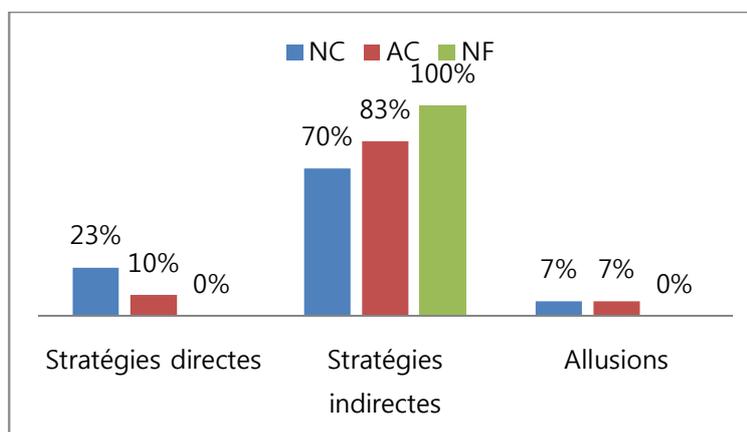
Tableau 29. La distribution des actes noyaux (situation 8)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	23 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	70 %	7 %
AC(n=30)	7 %	0 %	0 %	0 %	3 %	0 %	83 %	7 %
NF(n=30)	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Le Tableau 29 indique une différence entre les trois groupes quant à l'utilisation des trois degrés d'indirection des stratégies de demande. La Figure 8 illustre la distribution des stratégies selon les trois degrés d'indirection.

Figure 8. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 8)



Note. Stratégies directes : 1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation, 5. Affirmation d'un désir et d'une nécessité ; Stratégies indirectes : 6. Formule suggestive, 7. Préparation ; Allusions : 8. Allusion

La Figure 8 montre qu'il y a une influence de la L1 dans le choix des stratégies de demande chez les AC dans tous les trois degrés d'indirection des stratégies : les stratégies directes (NC et AC : Oui, NF : Non), les stratégies indirectes (NC < AC < NF) et les Allusions (NC et AC : Oui, NF : Non).

Pour ce qui est de l'utilisation des atténuateurs, tandis que les NF ont fréquemment recours aux atténuateurs, nous n'observons pas cela en ce qui a trait aux AC. Nous pouvons donc remarquer une grande différence au niveau des fréquences d'atténuateurs entre les deux groupes. Tandis que 71 atténuateurs (soit 2.37 atténuateurs dans un acte) sont utilisés par le groupe des NF, le groupe des AC n'en emploie que 21, soit 0.7 atténuateurs dans un acte noyau. Il s'avère ainsi que les NF utilisent plus de trois fois plus d'atténuateurs que les AC. Le Tableau 30 résume les résultats d'analyse des atténuateurs utilisés dans la situation 8 « Musique très forte ».

Tableau 30. La distribution des atténuateurs (situation 8)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueurs de la politesse	9	16
Conditionnel	3	23
Désactualisateur modal ou temporel	0	2
Mesure consultative	0	5
Minimisateur	8	15
<i>Downtoner</i>	0	1
Évitement de l'agent	0	4
Appréciation	1	2
Tentative	0	2
Négation	0	1
Total	21	71
M	0.7	2.37

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau.

Le Tableau 30 montre non seulement que les NF utilisent beaucoup plus d'atténuateurs que les AC, mais également que ceux-ci ont recours à des catégories d'atténuateurs plus diverses que les AC. Les différences importantes sont observées dans les fréquences du Marqueur de la politesse (AC=9, NF=16), de même que du Conditionnel (AC=3, NF=23). Ces atténuateurs sont souvent utilisés par les NF en les combinant avec d'autres atténuateurs comme la Mesure Consultative et l'Évitement de l'agent. Le Minimisateur est utilisé relativement fréquemment par les deux groupes, quoique les NF y aient recours de manière plus fréquente que les AC (AC=8, NF=15) : « Pourrais-tu baisser *un peu* ta musique ? ».

Parmi les NF, 26 d'entre eux utilisent au moins deux atténuateurs dans un acte noyau : « *Ça te dérangerait de baisser un tout petit peu le son ?* », alors que seul un AC combine deux atténuateurs dans son acte noyau. De plus, tandis que tous les NF utilisent des atténuateurs dans leur formule de demande, 10 AC n'en utilisent aucun : « Est-ce que tu peux baisser la musique ? ».

Pour ce qui est des mouvements de soutien, les trois groupes en utilisent à peu près le même nombre (NC=48, AC=49, NF=48). D'ailleurs, si les AC ont recours aux catégories d'atténuateurs de façon relativement limitée dans la situation 8, ils utilisent par contre des catégories des mouvements de soutien plus diverses que les NF. Le Tableau 31 résume les résultats d'analyse des mouvements de soutien utilisés dans la situation 8.

Tableau 31. La distribution des mouvements de soutien (situation 8)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Justification	33	31	35
Désarmement	0	2	3
Récompense / Autre proposition	1	2	0
Minimiser l'imposition	0	0	4
Reconnaissance de l'imposition	9	4	5
Inquiétude	0	1	0
Appréciation	0	0	1
*Gravité / Urgence	1	2	0
Amadoueur	0	1	0
*Requête pressante	4	3	0
*Reproche	0	3	0
Total	48	49	48
M	1.6	1.63	1.6

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant,* indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

Dans la situation « Musique très forte », les trois groupes ont fourni beaucoup de justifications ou de raisons avant de formuler leur demande. Plusieurs répondants ont expliqué qu'ils avaient un examen le lendemain et qu'ils avaient de la difficulté à se concentrer à cause de la musique : « J'ai un examen important demain et je n'arrive pas à me concentrer ». Tandis que les AC utilisent le Désarmement, tout comme les NF : « *J'aime bien cette musique, mais je dois étudier pour l'examen* », Minimiser de l'imposition est seulement utilisé par les NF : « *Pourrais-tu jouer un peu moins ? Au pire, ça serait seulement pour deux prochaines heures* ». La Reconnaissance de l'imposition est fréquemment utilisée par les NC : « *Je suis désolée, mais demain matin, je dois passer un*

examen important ». Cependant, les AC l'utilisent avec une fréquence comparable aux NF (NC=9, AC=4, NF=5). Quelques catégories des mouvements de soutien sont employées uniquement par les NC et les AC. La Récompense / Autre proposition : « Je viendrai jouer avec toi demain après l'école », la Gravité / Urgence : « J'ai un examen demain ! C'est urgent ! » et la Requête pressante : « J'ai un examen demain ! *S'il te plaît ! Aide-moi !* » en sont des exemples. Le recours à ces catégories des mouvements de soutien démontre ainsi un transfert pragmatique chez les AC (NC et AC : Oui, NF : Non). Enfin, trois AC utilisent le Reproche : « Ta musique me dérange beaucoup ! », « Tu m'énerves avec ta musique », ce qui n'est pas le cas ni des NC ni des NF. Nous exposons ci-après les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 10 « Notes ».

« Situation 10. Notes »

Vous étiez absent au dernier cours de mathématiques. La semaine prochaine, il y aura un examen important et vous devez donc obtenir les notes de cours de la semaine précédente afin de vous préparer pour l'examen. Vous voulez demander à votre ami proche en classe de vous prêter ses notes pour que vous puissiez les photocopier.

Dans la situation 10, tandis que la majorité des AC et des NF choisissent les stratégies indirectes, notamment la Préparation (AC : 93 %, NF : 93 %), seulement 60 % des NC choisissent cette stratégie. Par contre, ces derniers utilisent le Mode dérivable avec une fréquence élevée (37 %). Le Tableau 32 montre la distribution des actes noyaux utilisés dans la situation 10.

Tableau 32. La distribution des actes noyaux (situation 10)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	37 %	0 %	3 %	0 %	0 %	0 %	60 %	0 %
AC(n=30)	7 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	93 %	0 %
NF(n=30)	3 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	93 %	3 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Dans la présente situation, les AC et les NF utilisent relativement moins d'atténuateurs. Les NF en utilisent 33 (soit 1.1 atténuateurs dans un acte noyau), quant aux AC, ils en utilisent 11, soit 0.36 atténuateur dans un acte noyau. Tandis que les deux groupes utilisent le Marqueur de la politesse avec une fréquence presque comparable, nous remarquons une grande différence dans les fréquences du Conditionnel (AC=3, NF=17). Le Tableau 33 résume les résultats d'analyse des atténuateurs utilisés dans la situation 10.

Tableau 33. La distribution des atténuateurs (situation 10)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	7	8
Conditionnel	3	17
Désactualisateur modal ou temporel	0	2
Mesure consultative	0	2
Minimisateur	0	1
<i>Downtoner</i>	0	1
Appréciation	0	1
Tentative	0	1
Total	11	33
M	0.36	1.1

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau.

À part le Marqueur de la politesse et le Conditionnel, les NF utilisent divers atténuateurs, comme le Désactualisateur modal ou temporel : « Tu me *sauverais* la vie si je *pouvais* emprunter tes notes de cours », la Mesure consultative : « Est-ce que *ça te dérangerait* de me prêter tes notes de cours ? », la Tentative : « J'aimerais savoir si je pourrais emprunter les notes », etc.

Quant aux mouvements de soutien, les trois groupes diffèrent dans leurs fréquences d'utilisation. Celle-ci est la plus élevée chez les AC, suivie par les NC et les NF (NC=39, AC=49, NF=23). Le Tableau 34 montre la distribution des mouvements de soutien utilisés dans la situation 10.

Tableau 34. La distribution des mouvements de soutien (situation 10)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	0	3	1
Obtenir un pré-engagement	0	1	0
Justification	22	29	14
Récompense / Autre proposition	8	3	1
Minimiser l'imposition	1	0	3
Reconnaissance de l'imposition	5	3	2
Inquiétude	1	3	1
Promesse du retour	2	6	1
*Requête pressante	0	1	0
Total	39	49	23
M	1.3	1.63	0.77

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

La Justification est la stratégie la plus fréquemment utilisée par les trois groupes. Les AC montrent une tendance à fournir des raisons pour leur demande beaucoup plus fréquemment que les NF : « J'étais absente au dernier cours », « J'ai manqué le cours de la semaine dernière ». La raison pour laquelle la fréquence des mouvements de soutien est beaucoup moins élevée chez les NF tient à ce que plusieurs d'entre eux (n=12) n'emploient aucun mouvement de soutien dans la situation 10. Par contre, la plupart des NC et des AC utilisent au moins un mouvement de soutien, seuls 5 NC et 3 AC n'utilisent aucun.

Les AC ont mis plus d'efforts que les autres groupes pour réduire la gravité d'imposition de leur demande, en utilisant plus de Préface : « Tu as les notes du cours dernier ? », d'Inquiétude : « Si je ne te dérange pas,... », ainsi que de Promesse de retour : « Je vais les photocopier et te retourner tout de suite après ».

Dans les situations où les interlocuteurs sont égaux et intimes comme c'est le cas des situations du Type 4, bien que les NC utilisent fréquemment les stratégies directes, la plupart des AC optent pour les stratégies indirectes, tout comme les NF. Cependant, en utilisant davantage de stratégies directes que les NF, les AC montrent une tendance au transfert de la L1.

Quant à l'utilisation des atténuateurs, les AC et les NF ont moins souvent recours à cette stratégie dans la situation 10 « Notes » (AC=11, NF=33) que dans la situation 8 « Musique très forte » (AC=21, NF=71). Cependant, nous observons une plus grande différence des fréquences d'atténuateurs chez les NF. Ces derniers utilisent des catégories d'atténuateurs variées comme le Désactualisateur modal ou temporel, la Mesure consultative, l'Évitement de l'agent, etc. Par contre, les AC se contentent d'utiliser quelques catégories d'atténuateurs comme le Marqueur de la politesse, le Conditionnel et le Minimisateur. Ceci démontre un manque de variété dans l'emploi d'atténuateurs chez les AC.

Tandis que les NC et les NF utilisent beaucoup moins de mouvements de soutien dans la situation 10 « Notes » que dans la situation 8 « Musique très forte » (S8. NC=48, NF=48 ; S10. NC=39, NF=23), les AC maintiennent le même nombre de mouvements de soutien dans ces deux situations (S8. AC=49, S10. AC=49). Les AC montrent ainsi une tendance à utiliser plus de mouvements de soutien que les NC et les NF, surtout dans la situation 10 « Notes ». Quant au groupe des NF, plusieurs n'utilisent aucun mouvement de soutien dans la situation 10 « Notes » (n=12), alors que la plupart des NC et des AC en utilisent au moins un. Les AC utilisent certaines catégories de mouvements de soutien comme le Désarmement et la Reconnaissance de l'imposition avec des fréquences similaires aux NF. Cependant, nous observons également chez les AC le transfert pragmatique de la L1 dans l'emploi de certaines catégories des mouvements de soutien comme la Récompense / Autre proposition et la Gravité / Urgence.

4.3.5. Type 5. Demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social et qui n'est pas intime : situations 4 et 9 (X > Y, - I)

Le Type 5 porte sur des situations où le locuteur possède plus de pouvoir social ($X > Y$) que l'interlocuteur et étant donné que les interlocuteurs ne se connaissent pas, ils ne sont pas intimes (- I). Les situations 4 « Laboratoire informatique » et 9 « Bruit des enfants » appartiennent à ce type de situations. Dans la présente section, nous présentons d'abord les résultats d'analyse des actes noyaux, des atténuateurs et des mouvements de soutien utilisés dans la situation 4 « Laboratoire informatique », suivent les résultats d'analyses des stratégies utilisées dans la situation 9 « Bruit des enfants ».

« Situation 4. Laboratoire informatique »

Vous travaillez à temps partiel comme technicien informatique dans un laboratoire informatique. C'est la fin du trimestre et il y a plusieurs étudiants qui attendent leur tour pour utiliser les ordinateurs. Pendant que vous aidez un étudiant avec des problèmes techniques, vous voyez un étudiant qui joue à des jeux sur l'ordinateur. Dans ce laboratoire informatique, il est interdit d'utiliser l'ordinateur dans un but non pédagogique. Vous désirez lui demander de céder sa place à un autre étudiant.

Dans la situation 4, plusieurs répondants parmi les trois groupes optent pour les stratégies directes comme le Mode dérivable, le Performatif et l'Obligation. Par conséquent, beaucoup moins de stratégies indirectes sont utilisées. Le Tableau 35 montre la distribution des actes noyaux selon les huit catégories de stratégies de demande.

Tableau 35. La distribution des actes noyaux (situation 4)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	13 %	0 %	0 %	13 %	10 %	0 %	43 %	20 %
AC(n=30)	17 %	3 %	0 %	17 %	0 %	0 %	50 %	13 %
NF(n=30)	3 %	27 %	0 %	13 %	0 %	0 %	37 %	20 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Comme nous pouvons le constater dans le Tableau 35, les NC et les AC montrent de la préférence au Mode dérivable : « Cédez votre place à un autre étudiant, s'il vous plaît ! » et à l'Obligation : « Il faudrait que tu laisses ta place à une personne qui a des travaux à faire ». Les NF utilisent l'Obligation avec la même fréquence que les NC, mais ils emploient le Performatif plus fréquemment : « Je vous demande de fermer votre jeu ». Les NC utilisent l'Affirmation d'un désir ou d'une nécessité : « Dareun hagsaeng ege yangbohae jusigi baramnida » (J'espère que vous cédez la place à quelqu'un d'autre), cependant aucun AC n'utilise cette stratégie comme un acte noyau.

L'utilisation fréquente des différentes stratégies directes entraîne ainsi la réduction des fréquences d'utilisation des stratégies indirectes. En effet, dans la situation 4 « Laboratoire informatique », seulement 43 % des NC, 50 % des AC et 37 % des NF utilisent la Préparation.

L'Allusion est utilisée avec des fréquences relativement élevées par les trois groupes. Les répondants qui utilisent cette approche expliquent souvent les règles du laboratoire informatique au lieu de formuler leur demande : « Les ordis sont réservés aux étudiants pour les travaux pédagogiques », « Le labo est réservé pour les activités pédagogiques ».

Certains AC utilisent des stratégies qui peuvent être considérées comme agressives par l'interlocuteur. Les exemples 12 et 13 montrent respectivement des réponses des NF et des

AC. La marque * indique des formules qui risquent d'être considérées comme étant des formules agressives.

EX 12)

Je te demanderais de laisser ta place si t'es pas là pour travailler.

Il faudrait que tu laisses ta place à une personne qui a des travaux à faire.

Pourrais-tu céder ta place à un autre étudiant ?

Ce serait gentil de ta part de laisser les autres utiliser l'ordi.

Le labo est réservé pour les activités psédagogiques.

EX 13)

Cédez votre place à un autre étudiant, s'il vous plaît !

Peux-tu céder ta place à un autre étudiant ?

Il est interdit d'utiliser l'ordinateur dans un but non pédagogique

* Ferme ça immédiatement !

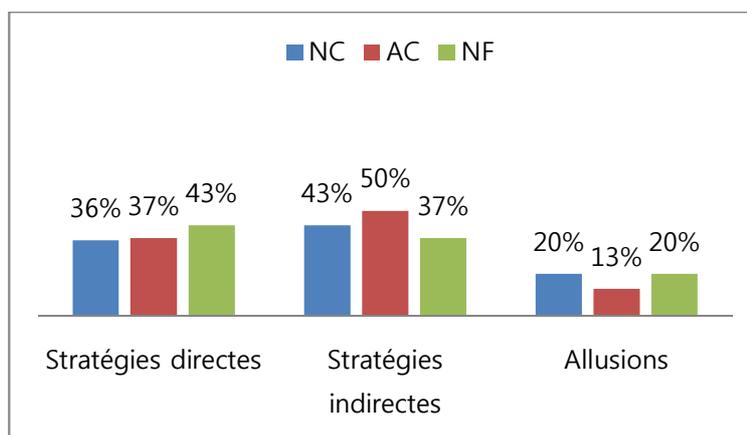
* Tasse-toi et donne ta place à un autre !

* Si tu ne quittes pas maintenant, je vais te chasser !

* Alors, tu vas sortir du laboratoire.

La Figure 9 illustre les fréquences d'utilisation des stratégies de demande en fonction des trois degrés d'indirection des stratégies.

Figure 9. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 4)



Note. Stratégies directes : 1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation, 5. Affirmation d'un désir et d'une nécessité ; Stratégies indirectes : 6. Formule suggestive, 7. Préparation ; Allusions : 8. Allusion

En ce qui concerne les atténuateurs, les AC et les NF en utilisent relativement moins. Au total, 7 atténuateurs (soit 0.23 atténuateur dans un acte noyau) sont utilisés par les AC, alors que les NF en utilisent 27, soit 0.9 atténuateurs dans un acte noyau. Les NF emploient donc près de quatre fois plus d'atténuateurs que les AC. Le Tableau 36 montre la distribution des atténuateurs utilisés dans la situation 4.

Tableau 36. La distribution des atténuateurs (situation 4)

	AC	NF
Marqueur de la politesse	5	7
Conditionnel	0	15
Subjectivation	2	1
Évitement de l'agent	0	2
Appréciation	0	2
*Intensificateur du temps	1	0
Total	7	27
M	0.23	0.9

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau. La marque * indique les intensificateurs. Les fréquences des intensificateurs (*) n'ont pas été incluses au total ni prises en compte pour calculer la moyenne des fréquences d'atténuateurs.

Comme l'indique le Tableau 36, nous observons une différence entre les deux groupes quant à l'utilisation du Conditionnel. Celui-ci est utilisé par 15 NF, alors qu'aucun AC ne l'emploie. Les NF utilisent le Conditionnel non seulement dans les stratégies indirectes : « *Pourrais-tu céder ta place ?* », mais ils y ont également recours afin d'atténuer la force illocutoire des stratégies directes : « *Il faudrait que tu laisses ta place à une personne qui a des travaux à faire* », « *Je te demanderais de laisser ta place si tu n'es pas là pour travailler* ». Cependant, étant donné que les formules utilisées par les AC manquent de Conditionnel, celles-ci sont plus directes : « *Est-ce que vous pouvez donner la place aux autres ?* », « *Peux-tu céder ta place ?* ». Les AC préfèrent atténuer la force illocutoire des stratégies directes, surtout lorsqu'ils utilisent l'impératif, avec le Marqueur de la politesse : « *Cédez votre place, s'il vous plaît !* ».

La Subjectivation est utilisée par les deux groupes avec une faible fréquence : « *Je pense qu'il serait mieux de laisser ta place à d'autres qui en ont le plus besoin* ». Tandis que la stratégie Appréciation est utilisée par deux NF : « *Ça serait gentil de ta part de laisser les autres utiliser l'ordi* », un AC utilise l'Intensificateur du temps comme 'immédiatement',

‘vite’, etc. qui a pour fonction d’augmenter la force de la demande plutôt que de l’atténuer : « Ferme ça *immédiatement* ! ».

Quant aux mouvements de soutien, parmi les trois groupes, c’est chez les NC que la fréquence des mouvements de soutien est la plus élevée, suivis par les AC et les NF (NC=59, AC=48, NF=40). Le Tableau 37 montre la distribution des mouvements de soutien utilisés dans la situation 4.

Tableau 37. La distribution des mouvements de soutien (situation 4)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	1	1	0
Justification	43	25	27
Désarmement	0	0	1
*Moraliser	1	0	0
Reconnaissance de l’imposition	3	3	3
Inquiétude	4	11	3
Appréciation	0	0	2
*Gravité / Urgence	1	1	0
Présenter soi-même	2	0	0
*Menace	0	1	0
*Requête pressante	1	2	0
*Reproche	3	4	4
Total	59	48	40
M	1.97	1.6	1.33

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d’un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d’aggraver l’imposition de demande.

La Justification est la stratégie la plus fréquemment utilisée par les trois groupes, surtout par les NC, considérant que ces derniers fournissent deux ou trois justifications pour expliquer leur demande. Les répondants mentionnent souvent d'autres étudiants qui attendent leur tour : « Comme il y a beaucoup de monde qui attendent leur tour,... », ou bien ils rappellent les règles d'utilisation du laboratoire : « C'est interdit de jouer à des jeux. Tous les ordinateurs sont pour travailler ici », « Les ordinateurs sont réservés pour les travaux scolaires ».

Les AC ont tendance à utiliser l'Inquiétude plus fréquemment que les NC et les NF : « *Si ça ne vous dérange pas, est-ce que vous pouvez cédez votre ordinateur ?* ». La Préface, la Gravité / Urgence et la Requête pressante sont utilisées par les NC et les AC, mais aucun NF n'utilise ces mouvements de soutien. Nous exposons dans la prochaine partie les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 9 « Bruit des enfants ».

« Situation 9. Bruit des enfants »

C'est l'après-midi et vous essayez de vous reposer, mais vous n'arrivez pas à vous endormir parce que deux enfants font du bruit à l'extérieur de votre fenêtre. Ce sont les enfants de votre nouveau voisin. Donc, vous ne les connaissez pas encore vraiment. Vous voulez leur demander de jouer ailleurs.

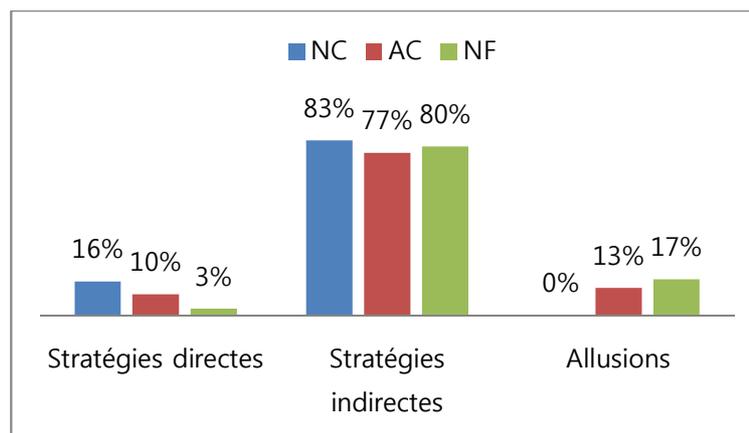
Dans la situation 9, les stratégies indirectes, notamment la Préparation est la stratégie de demande la plus fréquemment utilisée par les répondants des trois groupes : « Est-ce que vous pourriez aller jouer un peu plus loin ? », « Pouvez-vous aller jouer ailleurs ? ». Tandis que les demandes des NC sont marquées par un taux plus élevé des stratégies directes, les demandes des AC et des NF sont marquées par le recours à l'allusion. Le Tableau 38 résume les résultats d'analyse des actes noyaux.

Tableau 38. La distribution des actes noyaux (situation 9)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	13 %	0 %	0 %	0 %	3 %	3 %	80 %	0 %
AC(n=30)	7 %	0 %	3 %	0 %	0 %	0 %	77 %	13 %
NF(n=30)	3 %	0 %	0 %	0 %	0 %	3 %	77 %	17 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

La Figure 10 montre une influence de la L1 chez les AC quant à l'utilisation des stratégies directes (NC > AC > NF). La fréquence des stratégies indirectes est la plus élevée chez les NC (83 %), suivis pas les NF (80 %) et les AC (77 %). Seuls les AC et les NF ont recours aux aux allusions.

Figure 10. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 9)

Note. Stratégies directes : 1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation, 5. Affirmation d'un désir et d'une nécessité ; Stratégies indirectes : 6. Formule suggestive, 7. Préparation ; Allusions : 8. Allusion

Dans la situation 9 « Bruit des enfants », nous observons à nouveau une différence entre les AC et les NF en ce qui a trait aux fréquences d'atténuateurs. Les AC utilisent 17 atténuateurs (soit 0.56 atténuateur dans un acte noyau), alors que les NF en utilisent 46, soit 1.53 atténuateur dans un acte noyau. Le Marqueur de la politesse et le Conditionnel sont des catégories d'atténuateurs les plus fréquemment utilisées par les deux groupes. Le Tableau 39 montre la distribution des atténuateurs utilisés dans la situation 9.

Tableau 39. La distribution des atténuateurs (situation 9)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	8	11
Conditionnel	5	18
Désactualisateur	0	4
Mesure consultative	0	2
Minimisateur	3	8
Évitement de l'agent	0	2
Appréciation	1	0
Tentative	0	1
Total	17	46
M	0.56	1.53

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau.

Les NF atténuent les formules de demande en utilisant le Désactualisateur modal ou temporel avec la Tentative : « *J'aimerais savoir* si vos enfants *pourraient* jouer ailleurs », la Mesure consultative : « *Ça te dérangerait-tu* de jouer moins fort ? », et l'Évitement de l'agent : « Est-ce que *ça serait possible* d'aller jouer ailleurs ? ». Cependant, ces atténuateurs ne sont pas utilisés par les AC. Les deux groupes utilisent le Minimisateur,

mais les NF ont tendance à l'utiliser plus fréquemment que les AC : « Est-ce que vous pourriez aller jouer *un peu* plus loin ? ».

Dans la situation 9 « Bruit des enfants », relativement peu de mouvements de soutien sont utilisés. La fréquence des mouvements de soutien est la plus élevée chez AC, suivis par les NF et les NC (NC=26, AC=32, NF=29). La Justification est le mouvement de soutien le plus employé par les répondants : « Je n'arrive pas à dormir à cause du bruit que vous faites », « Je suis vraiment fatigué aujourd'hui et je veux me reposer », « Vu que vous êtes juste à côté de chez nous, j'ai de la misère à dormir à cause du bruit ». Le Tableau 40 montre la distribution des mouvements de soutien utilisés dans la situation 9.

Tableau 40. La distribution des mouvements de soutien (situation 9)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Justification	15	23	18
Désarmement	0	1	1
Récompense / Autre proposition	1	3	1
*Moraliser	0	0	1
Reconnaissance de l'imposition	9	2	3
Inquiétude	0	0	1
Appréciation	0	0	1
Présenter soi-même	0	2	3
*Requête pressante	1	1	0
Total	26	32	29
M	0.87	1.06	0.97

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

Les AC utilisent le Désarmement : « J'aime beaucoup les enfants mais... », « Je veux pas vous empêcher de jouer mais,... », la Reconnaissance de l'imposition : « Excusez-moi de vous déranger mais... » et Présenter soi-même : « Je suis la voisine à côté de vous » avec des fréquences similaires aux NF. En particulier, quant à la Reconnaissance de l'imposition, malgré la fréquence élevée de cette stratégie chez les NC, les fréquences dans le Tableau 40 montrent qu'il n'y a pas d'influence de la L1 chez les AC quant à l'utilisation de la Reconnaissance de l'imposition. Les AC ont tendance à utiliser la Récompense / Autre proposition un peu plus fréquemment que les NC et les NF : « À la prochaine fois, si vous venez, je vais vous donner des cadeaux ».

Dans les deux situations du Type 5 ($X > Y$, - I), nous relevons chez tous les groupes une tendance différente par rapport au choix des stratégies de demande. Tandis que les répondants des trois groupes utilisent fréquemment les stratégies directes dans la situation 4 « Laboratoire informatique » (NC : 36 %, AC : 37 %, NF : 43 %), ceux-ci optent pour les stratégies indirectes dans la situation 9 « Bruit des enfants » (NC : 83 %, AC : 77 %, NF : 80 %). Les allusions sont utilisées avec des fréquences relativement élevées dans la situation 4 (NC : 20 %, AC : 13 %, NF : 20 %) et avec des fréquences un peu moins élevées dans la situation 9 (AC : 13 %, NF : 17 %).

Nous observons la même tendance dans l'utilisation des atténuateurs, les répondants utilisent en effet beaucoup moins d'atténuateurs dans la situation 4 (AC=7, NF=27) que dans la situation 9 « Bruit des enfants » (AC=17, NF=46). En particulier, les NF atténuent leurs demandes en utilisant plusieurs atténuateurs dans la situation 9. Par contre, beaucoup plus de mouvements de soutien sont utilisés dans la situation 4 (NC=59, AC=48, NF=40) que dans la situation 9 (NC=26, AC=32, NF=29). Comme mouvements de soutien, les répondants utilisent non seulement des stratégies permettant de réduire la force de la demande, telles la Reconnaissance de l'imposition ou l'Inquiétude, mais ils ont également recours à des stratégies ayant pour fonction d'aggraver la force de la demande, comme l'utilisation du Reproche.

Les différences relevées entre les deux situations quant au choix des stratégies des répondants impliquent qu'il peut y avoir d'autres éléments contextuels susceptibles d'avoir un impact sur le choix des stratégies de demande. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre V. Dans la prochaine section, nous présentons les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans les situations du Type 6 ($X > Y, + I$).

4.3.6. Type 6. Demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social et qui est intime : situations 7 et 11 ($X > Y, + I$)

Le Type 6 porte sur des situations dans lesquelles le locuteur possède plus de pouvoir social ($X > Y$) que les interlocuteurs (professeur vs étudiant, directeur vs secrétaire) et où le locuteur est intime avec eux. Les situations 7 « Voyage en Turquie » et 11 « Rapport urgent » en font partie. Nous présentons ci-après les résultats d'analyse des actes noyaux, des atténuateurs et des mouvements de soutien utilisés dans la situation 7 « Voyage en Turquie », suivis par les stratégies utilisées dans la situation 11 « Rapport urgent ».

« Situation 7. Voyage en Turquie »

Vous êtes professeur dans une université. Vous planifiez visiter la Turquie l'été prochain. Vous savez qu'une de vos anciennes étudiantes travaille dans une agence de voyages. Comme elle a travaillé en laboratoire avec vous pendant 3 ans, vous la connaissez bien. Vous voulez lui demander de vous envoyer des brochures d'informations.

Dans la situation 7, tandis que la Préparation est la stratégie de demande prédominante dans les trois groupes (NC : 83 %, AC : 83 %, NF : 90 %), les stratégies directes sont utilisées par les NC et les AC avec des fréquences faibles. Quant à l'Allusion, 7 % des NC, 10 % des AC et 10 % des NF utilisent cette stratégie. Le Tableau 41 résume les résultats d'analyse des actes noyaux.

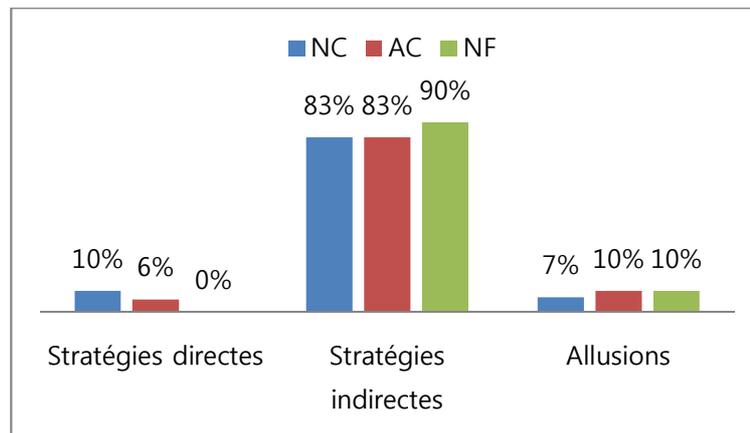
Tableau 41. La distribution des actes noyaux (situation 7)

	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	0 %	3 %	7 %	0 %	0 %	0 %	83 %	7 %
AC(n=30)	3 %	0 %	3 %	0 %	0 %	0 %	83 %	10 %
NF(n=30)	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	90 %	10 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

La Figure 11 montre la distribution des stratégies de demande selon les trois niveaux d'indirection. Elle révèle l'influence de la L1 chez les AC dans leur choix des stratégies de demande. Alors que la majorité des répondants ont utilisé les stratégies indirectes (NC : 83 %, AC : 83 %, NF : 90 %), les stratégies directes ont été employées par les NC et les AC avec des fréquences faibles (NC : 10 %, AC : 6 %, NF : 0 %). La distribution de ces actes noyaux indique qu'il y a une tendance au transfert pragmatique dans l'utilisation des stratégies directes (NC et AC : Oui, NF : Non) et des stratégies indirectes (NC \approx AC < NF).

Figure 11. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 7)



Note. Stratégies directes : 1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation, 5. Affirmation d'un désir et d'une nécessité ; Stratégies indirectes : 6. Formule suggestive, 7. Préparation ; Allusions : 8. Allusion

En ce qui concerne les atténuateurs, les NF en utilisent trois fois plus que les AC dans la situation 7. En effet tandis que 16 atténuateurs (soit 0.53 atténuateur dans un acte noyau) sont utilisés par les AC, les NF n'en emploient quant à eux que 49, soit 1.63 atténuateurs dans un acte noyau. Le Tableau 42 montre la distribution des atténuateurs utilisés dans la situation 7.

Tableau 42. La distribution des atténuateurs (situation 7)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	4	5
Conditionnel	3	21
Désactualisateur modal ou temporel	2	5
Mesure consultative	1	4
Minimisateur	1	0
<i>Downtoner</i>	1	2
Évitement de l'agent	2	5
Appréciation	1	0
Tentative	2	5
Négation	0	2
Total	16	49
M	0.53	1.63

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau.

Tandis que les AC et les NF utilisent le Marqueur de la politesse avec une fréquence comparable, une grande différence est observée dans les fréquences du Conditionnel. Les NF combinent souvent le Conditionnel avec le verbe 'pouvoir' : « *Pourrais-tu m'envoyer des brochures, s'il te plaît ?* » ou avec d'autres atténuateurs comme la Mesure consultative « *Est-ce que ça te dérangerait de me procurer des brochures ?* » et l'Évitement de l'agent « *Serait-il possible de m'envoyer quelques dépliants ?* ». Par contre, les AC formulent souvent leur demande sans avoir recours au Conditionnel : « *Est-ce que tu peux m'envoyer des brochures d'informations ?* ».

Bien que les AC utilisent beaucoup moins d'atténuateurs que les NF dans la situation 7, ils montrent par contre une tendance à utiliser des catégories d'atténuateurs diverses comme le Désactualisateur modal ou temporel, la Mesure consultative, l'Évitement de l'agent et la Tentative.

Quant aux mouvements de soutien, les résultats indiquent que les AC en utilisent le plus grand nombre, alors que les NC et les NF utilisent cette stratégie avec la même fréquence (NC=49, AC=55, NF=49). Les répondants des trois groupes ont fréquemment recours à la Justification. La Préface et l'Inquiétude sont des catégories des mouvements de soutien relativement souvent utilisées. Le Tableau 43 montre la distribution des mouvements de soutien utilisés dans la situation 7.

Tableau 43. La distribution des mouvements de soutien (situation 7)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	3	5	4
Obtenir un pré-engagement	0	1	0
Justification	34	41	37
Récompense / Autre proposition	2	0	0
Reconnaissance de l'imposition	3	0	1
Inquiétude	6	5	2
Appréciation	1	1	5
*Requête pressante	0	2	0
Total	49	55	49
M	1.63	1.83	1.63

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

En guise de Préface, plusieurs répondants ont vérifié si l'interlocuteur travaillait dans une agence de voyages avant de formuler leur demande : « Tu travailles dans une agence de voyage, n'est-ce pas ? », « Si je me souviens bien, tu travailles dans une agence de voyages ? ». L'inquiétude, qui est une stratégie par laquelle le locuteur montre une

inquiétude au sujet de la capacité, la volonté ou la disponibilité de l'interlocuteur, est plus fréquemment utilisée par les NC et les AC : « *Si c'est bon pour toi, peux-tu m'envoyer des brochures d'informations ?* », « *Si ça te dérange pas, est-ce que tu peux m'envoyer des brochures d'information ?* ».

Les NF ont recours à l'Appréciation plus souvent que les deux autres groupes : « Cela m'aiderait beaucoup pour planifier mon voyage ! ». Tandis que la Requête pressante est utilisée par deux AC, elle n'est pas utilisée par les NC et les NF : « Est-ce que tu peux m'aider un peu pour ça ? *S'il te plaît !* ». Nous exposons à présent les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans la situation 11 « Rapport urgent ».

« Situation 11. Rapport urgent »

Vous êtes le directeur d'une compagnie. Vous avez une secrétaire qui travaille avec vous depuis 2 ans et vous la connaissez bien. Vous devez remettre demain un rapport urgent à une autre compagnie. Vous désirez donc lui demander de rester après les heures de bureau pour finir de rédiger le rapport.

Dans la situation où le directeur d'une compagnie demande à sa secrétaire de rester après les heures de bureau pour finir le rapport urgent, tandis que la Préparation est la stratégie la plus fréquemment utilisée par les trois groupes, plusieurs répondants utilisent les stratégies directes. Quant à l'Allusion, elle est utilisée par 7 % des NC et 3 % des NF et aucun AC n'y a recours. Le Tableau 44 résume les résultats d'analyse des actes noyaux utilisés dans la situation 11.

Tableau 44. La distribution des actes noyaux (situation 11)

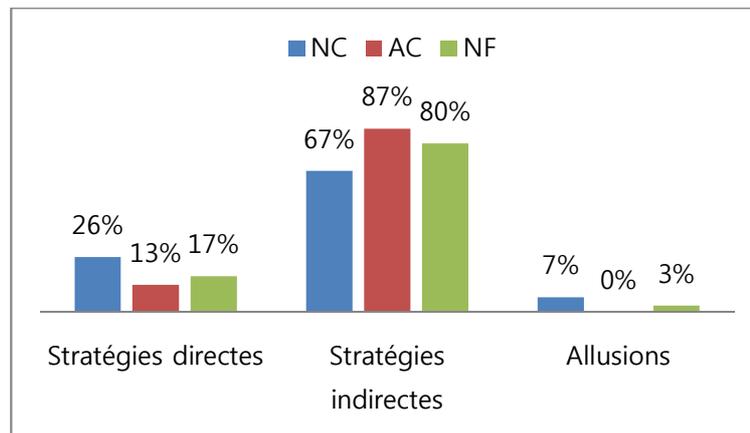
	1. MD	2. PF	3. PD	4. OB	5. AD	6. FS	7. PR	8. AL
NC(n=30)	10 %	0 %	3 %	13 %	0 %	0 %	67 %	7 %
AC(n=30)	7 %	0 %	0 %	3 %	3 %	0 %	87 %	0 %
NF(n=30)	0 %	0 %	0 %	10 %	7 %	0 %	80 %	3 %

Note. NC : Locuteurs Natifs Coréens, AC : Apprenants Coréens, NF : Locuteurs Natifs Francophones, n=30 dans chacun des groupes de participants. Les stratégies de demande : MD : Mode dérivable, PF : Performatif, PD : Performatif délimité, OB : Obligation, AD : Affirmation d'un désir ou d'une nécessité, FS : Formule suggestive, PR : Préparation, AL : Allusion

Parmi les stratégies directes, les NC préfèrent le Mode dérivable : « Travaillez avec moi sur un rapport ce soir » et l'Obligation : « Il faut absolument que tu restes ». Tandis que les NF optent pour l'Obligation avec une fréquence similaire aux NC, ils utilisent l’Affirmation d’un désir ou d’une nécessité un peu plus fréquemment que les NC et les AC : « J’aurais besoin que vous restiez après les heures de bureau pour le compléter ». Quant aux AC, ceux-ci utilisent ces stratégies de demande avec des fréquences plus faibles que les NC et les NF.

Dans la Figure 12 qui montre la distribution des stratégies de demande en fonction des trois niveaux d’indirection, nous pouvons constater que les AC se démarquent des deux autres groupes quant au choix du degré d’indirection des stratégies. Les AC montrent en effet une tendance à utiliser moins de stratégies directes que les NC et les NF, en leur préférant les stratégies indirectes. D’ailleurs, tandis que les NC et les NF emploient les allusions avec de faibles fréquences, les AC n’en ont pas du tout recours.

Figure 12. La distribution des actes noyaux selon les trois niveaux d'indirection (situation 11)



Note. Stratégies directes : 1. Mode dérivable, 2. Performatif, 3. Performatif délimité, 4. Obligation, 5. Affirmation d'un désir et d'une nécessité ; Stratégies indirectes : 6. Formule suggestive, 7. Préparation ; Allusions : 8. Allusion

En ce qui concerne l'utilisation des atténuateurs, les AC en emploient 15 (soit 0.5 atténuateur dans un acte noyau), alors que les NF utilisent 41 atténuateurs, soit 1.37 atténuateurs dans un acte noyau. Ce résultat révèle que plusieurs AC n'en utilisent aucun. En effet, 18 AC n'ont recours à aucun atténuateur dans leurs formules de demande. Le Marqueur de la politesse, le Conditionnel et le Minimisateur sont les trois atténuateurs les plus fréquemment utilisés par les AC et les NF. Le Tableau 45 résume les résultats d'analyse des atténuateurs utilisés dans la situation 11 « Rapport urgent ».

Tableau 45. La distribution des atténuateurs (situation 11)

	AC(n=30)	NF(n=30)
Marqueur de la politesse	5	8
Conditionnel	4	15
Désactualisateur modal ou temporel	0	2
Mesure consultative	1	3
Minimisateur	3	8
Subjectivation	1	0
Évitement de l'agent	1	3
Appréciation	0	2
Total	15	41
M	0.5	1.37

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un atténuateur particulier utilisé dans des actes noyaux. M=La fréquence moyenne des atténuateurs utilisés dans un acte noyau.

Une grande variété de catégories des mouvements de soutien est utilisée dans la situation 11. Tandis que les trois groupes emploient relativement moins la Justification, ils ont cependant recours aux autres catégories des mouvements de soutien comme la Récompense / Autre proposition, la Reconnaissance de l'imposition, la Gravité / Urgence, etc. Le Tableau 46 résume les résultats d'analyse des Mouvements de soutien utilisés dans la situation 11.

Tableau 46. La distribution des mouvements de soutien (situation 11)

	NC(n=30)	AC(n=30)	NF(n=30)
Préface	1	5	2
Obtenir un pré-engagement	0	0	1
Justification	15	9	7
Désarmement	0	3	5
Récompense / Autre proposition	8	3	6
Minimiser l'imposition	0	1	0
Reconnaissance de l'imposition	14	7	5
Inquiétude	4	1	0
Appréciation	0	1	5
*Gravité / Urgence	10	19	14
Amadoueur	0	0	1
*Requête pressante	2	9	1
Total	54	58	47
M	1.8	1.93	1.57

Note. Les chiffres indiquent la fréquence d'un mouvement de soutien particulier utilisé par chaque groupe. M = La fréquence moyenne des mouvements de soutien utilisés par un répondant, * indique des mouvements de soutien qui ont pour rôle d'aggraver l'imposition de demande.

Parmi les trois groupes, ce sont les AC qui utilisent le plus grand nombre de mouvements de soutien. Ces derniers ont tendance à utiliser la Préface : « Est-ce que je peux te demander quelque chose ? », la Gravité / Urgence : « J'ai un rapport qui est vraiment urgent » et la Requête pressante : « Est-ce que tu pourrais rester après les heures de bureau pour m'aider ? *S'il te plaît ?*, *S'il te plaît ?* » plus fréquemment que les NC et les NF. Nous pouvons également constater dans le Tableau 46 que les AC ont davantage recours à la Requête pressante que les deux autres groupes (NC=2, AC=9, NF=1).

Par contre, les AC montrent une tendance à utiliser moins de Récompense / Autre proposition que les NC et les NF. Comme récompense à la demande, les répondants

proposent souvent le paiement des heures supplémentaires, la déduction des heures de travail ultérieure, l'invitation au restaurant, etc. : « Après, je vais t'inviter au dîner », « Je vais t'inviter au souper », « Je te paie les heures supplémentaires avec un bonus », « Tu partiras un peu plus tôt vendredi ». Le Désarmement est utilisé tant par les AC que les NF, quoique les NF l'utilisent un peu plus fréquemment que les AC : « En aucun cas, je ne veux t'importuner, mais... ».

Selon les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans les deux situations du Type 6 (X > Y, + I), comparé à la situation 7, nous pouvons constater que les trois groupes augmentent les fréquences des stratégies directes dans la situation 11.

Les résultats d'analyse des atténuateurs démontrent à nouveau un faible recours aux atténuateurs dans les formules de demande des AC. Dans les deux situations, les NF utilisent presque trois fois plus d'atténuateurs que les AC. Il s'avère que cette faible fréquence de la part des AC est due à la sous utilisation de certaines catégories d'atténuateurs, tels que le Désactualisateur modal ou temporel, la Mesure consultative, l'Évitement de l'agent et la Tentative, ainsi qu'au manque de combinaison de ces atténuateurs avec le Conditionnel.

Si les AC montrent une tendance à utiliser beaucoup moins d'atténuateurs que les NF dans les situations 7 et 11, ces derniers utilisent cependant plus de mouvements de soutien que les NC et les NF.

4.3.7. Résumé des résultats du DCT

Dans le chapitre 4.3, nous avons exposé les résultats d'analyses des stratégies utilisées dans les réponses du DCT. Les analyses ont été effectuées sur le plan du degré d'indirection des stratégies de demande (actes noyaux), des fréquences ainsi que du contenu linguistique des

atténuateurs et des mouvements de soutien. À partir de ces analyses, nous avons obtenu les résultats suivants :

D'abord, en ce qui concerne l'indirection des stratégies de demande, il s'avère que dans l'ensemble des situations de demande, les stratégies indirectes, notamment la Préparation, sont le premier choix des trois groupes. Cependant, les NC se démarquent des deux autres groupes quant au choix du degré d'indirection des stratégies de demande, en choisissant les stratégies directes plus souvent que les AC et les NF. Les résultats démontrent que les AC utilisent pratiquement le même degré d'indirection des stratégies de demande que les NF, soit les stratégies indirectes, dans plusieurs situations de demande. En particulier, plus de 90 % des AC et des NF utilisent ces dernières dans les situations 1, 3, 6, 10 et 12, alors que les NC ont recours aux stratégies directes un peu plus fréquemment que les deux autres groupes dans ces situations. Par contre, dans certaines situations de demande comme les situations 2, 4, 5 et 11, les trois groupes emploient non seulement les stratégies indirectes, mais aussi les stratégies directes.

Bien que les AC utilisent à peu près le même degré d'indirection des stratégies que les NF dans plusieurs situations de demande, étant donné que les AC ont recours aux stratégies directes plus fréquemment que les natifs francophones dans l'ensemble des situations de demande, nous avons pu constater une tendance du transfert pragmatique chez les apprenants coréens.

Les moyennes du degré d'indirection des stratégies de demande utilisées par chacun des trois groupes ont été calculées en attribuant la cote 1 aux stratégies directes, la cote 2 aux stratégies indirectes et la cote 3 aux allusions. Ces moyennes ainsi que l'écart-type présentés dans le Tableau 47 nous permettent de constater que ce sont les NC qui utilisent les stratégies de demande les plus directes, suivis par les AC et les NF.

Tableau 47. Les moyennes du degré d'indirection des stratégies de demande

Groupe	Moyenne du degré d'indirection des stratégies de demande	Écart-Type
NC (n=30)	1.59	.752
AC (n=30)	2.06	.806
NF (n=30)	2.15	.826

Bien que les AC utilisent presque le même degré d'indirection des stratégies de demande que les NF, les résultats nous révèlent que les AC utilisent beaucoup moins d'atténuateurs dans leurs formules de demande que les natifs francophones. En effet, à l'exception des situations 6 et 12, les NF emploient toujours au moins deux fois plus d'atténuateurs que les NC, et ce, quelle que soit la nature de la situation. Le Tableau 48 indique les fréquences des atténuateurs utilisés par les AC et les NF dans les 12 situations de demande.

Tableau 48. La distribution des fréquences des atténuateurs utilisés dans les 12 situations de demande

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	Total
AC	29	16	28	7	25	13	16	21	17	11	15	28	225
NF	54	44	60	27	58	21	49	71	46	33	41	50	553

Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Le Tableau 48 montre que dans l'ensemble des situations de demande, les NF utilisent plus du double d'atténuateurs que les AC. L'analyse du contenu linguistique des formules de demande nous a également permis de constater non seulement que les NF emploient beaucoup plus d'atténuateurs que les AC, mais que ceux-ci par ailleurs combinent souvent plusieurs atténuateurs dans leurs demandes. Il s'avère que le manque d'utilisation d'atténuateurs chez les AC est particulièrement dû à la sous-utilisation de certaines

catégories d'atténuateurs, tels que le Conditionnel, l'Évitement de l'agent, le Désactualisateur modal ou temporel, la Mesure Consultative. Le Tableau 49 montre la distribution des fréquences des atténuateurs utilisés par les AC et les NF en fonction de leurs catégories.

Tableau 49. La distribution des fréquences des atténuateurs en fonction de leurs catégories

Groupe	NÉ	MP	CO	DÉ	MI	DT	MC	SB	ÉA	AP	TN	IA	Total
AC	0	97	59	5	32	4	8	4	8	4	4	0	225
NF	3	121	233	26	57	7	28	4	48	10	15	1	553

Note. NÉ : Négation, MP : Marqueur de la politesse, CO : Conditionnel, DÉ : Désactualisateur modal ou temporel, MI : Minimisateur, DT : Downtoner, MC : Mesure Consultative, SB : Subjectivation, ÉA : Évitement de l'agent, AP : Appréciation, TN : Tentative, IA : Intensificateur adverbial

Quant aux mouvements de soutien, ce sont les NC qui en utilisent le plus grand nombre (NC=520), suivis par les AC (N=515) et les NF (N=426). Le Tableau 50 montre les fréquences des mouvements de soutien utilisés par les trois groupes dans les 12 situations de demande.

Tableau 50. La distribution des fréquences des mouvements de soutien utilisés dans les 12 situations de demande

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	Total
NC	30	47	30	59	49	39	49	48	26	39	54	50	520
AC	16	48	31	48	40	30	55	49	32	49	58	58	515
NF	3	46	34	40	44	22	49	48	29	23	47	41	426

Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Le Tableau 50 indique que les AC ont recours à un nombre comparable de mouvements de soutien que les NC, alors que les NF utilisent beaucoup moins de mouvements de soutien que les deux autres groupes. Nous pouvons constater que les AC ont plus fréquemment recours aux mouvements de soutien que les NC et les NF, surtout dans les situations 10 et 12. Bien que les AC emploient un nombre presque identique de mouvements de soutien que les NC, les résultats d'analyse révèlent que les AC ont une préférence pour certaines catégories de mouvements de soutien, ce qui met en lumière le phénomène d'interlangue des AC, qui s'écartent ainsi des normes de la L1 de même que de celles de la langue cible. Le Tableau 51 montre la distribution des fréquences des mouvements de soutien en fonction de leurs catégories.

Tableau 51. La distribution des fréquences des mouvements de soutien en fonction de leurs catégories

Groupe	PF	OE	JF	DM	RÉ	MI	MO	RI	IQ	RM	GU	RT	PS	AM	RP	ME	RR	Total
NC	11	0	295	4	24	4	5	109	27	3	12	2	5	0	9	0	10	520
AC	28	2	301	17	12	8	4	28	32	4	25	6	2	2	33	1	10	515
NF	16	1	257	25	10	16	7	29	13	22	14	2	3	1	2	0	8	426

Note. PF : Préface, OE : Obtenir un pré-engagement, JF : Justification, DM : Désarmement, RÉ : Récompense / Autre proposition, MI : Minimisateur, MO : Moraliser, RI : Reconnaissance de l'imposition, IQ : Inquiétude, RM : Remerciement, GU : Gravité / Urgence, RT : Promesse de retour, PS : Présenter soi-même, AM : Amadoueur, RP : Requête pressante, ME : Menace, RR : Reproche

Le Tableau 51 indique que la Justification est la stratégie la plus fréquemment utilisée par les trois groupes. Les AC ont recours à la Justification et à l'Inquiétude avec des fréquences comparables à celles des NC, alors qu'ils utilisent la Récompense / Autre proposition et la Reconnaissance de l'Imposition aux mêmes fréquences que les NF. Nous pouvons également observer que les AC emploient toutefois certaines catégories de mouvements de soutien avec des fréquences plus élevées que les deux groupes de locuteurs natifs, telles que

la Préface, la Gravité / Urgence et la Promesse de retour, ceci est encore plus flagrant concernant la Requête pressante.

Les résultats d'analyse des stratégies utilisées dans les réponses du DCT nous ont permis de constater qu'il existe des différences entre les trois groupes sur le plan de l'utilisation des stratégies lors des situations de demande. Afin de déterminer si ces différences sont aussi statistiquement significatives et s'il y a un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse, nous avons effectué des analyses de variance à mesures répétées. Dans la prochaine section, nous présentons les résultats de ces analyses.

4.4. L'estimation des variables contextuelles et les stratégies de politesse

Afin de déterminer si les différences que nous avons observées sur le plan de l'utilisation des stratégies de politesse entre les groupes sont statistiquement significatives, nous avons effectué l'analyse de variance à mesures répétées. Comme nous l'avons expliqué dans la section 3.3.1.3., pour l'analyse des stratégies de politesse, le degré d'indirection des stratégies de demande et les fréquences des atténuateurs ont été pris en compte.

Nous avons effectué dans un premier temps une analyse de variance à mesures répétées avec les trois groupes de répondants pour variables indépendantes et le degré d'indirection des stratégies de demande comme variable dépendante afin de déterminer s'il existe des différences entre les trois groupes au niveau du choix du degré d'indirection des stratégies de demande. Le degré d'indirection utilisé par chaque répondant dans chacune des situations a été calculé selon les trois niveaux d'indirection : en attribuant la cote 1 à la stratégie directe, 2 à la stratégie indirecte et 3 à l'allusion.

Les résultats révèlent qu'il y a une interaction significative entre le degré d'indirection des stratégies et les groupes (Wilks' Lambda = .61, $F(2,86) = 1.92$, $p = .012$). De plus, les trois

groupes montrent des différences significatives dans leur utilisation du degré d'indirection des stratégies (Wilks' Lambda = .48, $F(2,86) = 7.52$, $p < .001$). Les comparaisons des moyennes *a posteriori* (test *post hoc*) démontrent que les stratégies de demande utilisées par les NC sont significativement plus directes que celles utilisées par les AC et les NF, ceci dans les situations 1 « Porte à la bibliothèque » (NC vs AC, $p < .005$; NC vs NF, $p < .001$), 3 « Professeur qui ne parle pas fort » (NC vs AC, $p < .001$; NC vs NF, $p < .001$) et 10 « Notes » (NC vs AC, $p < .002$; NC vs NF, $p < .001$). Nous observons également dans les situations 2 « Cuisine » et 9 « Bruit des enfants » une différence significative ($p = .015$ pour la situation 2, $p = .028$ pour la situation 9) au niveau du degré d'indirection des stratégies entre les NC et les NF, alors que les différences entre les NC et les AC de même qu'entre les AC et les NF ne sont pas statistiquement significatives dans ces situations. Effectivement, les NC ont tendance à utiliser des stratégies de demande plus directes que les NF. Le Tableau 52 et la Figure 13 montrent la distribution des moyennes du degré d'indirection des stratégies de demande utilisées par chacun des trois groupes ainsi que l'écart-type dans les 12 situations de demande.

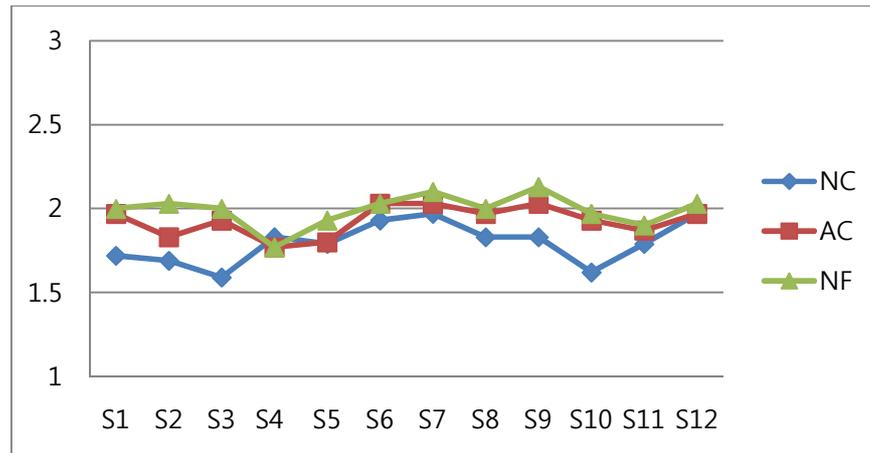
Tableau 52. La distribution des moyennes du degré d'indirection des stratégies de demande

		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
NC	M	1.72	1.69	1.59	1.83	1.79	1.93	1.97	1.83	1.83	1.62	1.79	1.97
n=30	ET	.455	.541	.568	.759	.412	.258	.421	.539	.384	.494	.559	.186
AC	M	1.97	1.83	1.93	1.77	1.80	2.03	2.03	1.97	2.03	1.93	1.87	1.97
n=30	ET	.183	.531	.254	.679	.407	.183	.414	.414	.490	.254	.346	.183
NF	M	2.00	2.03	2.00	1.77	1.93	2.03	2.10	2.00	2.13	1.97	1.90	2.03
n=30	ET	.000	.183	.000	.774	.365	.183	.305	.000	.434	.320	.481	.320
Total	M	1.90	1.85	1.84	1.79	1.84	2.00	2.03	1.93	2.00	1.84	1.85	1.99
N=90	ET	.303	.466	.396	.730	.396	.213	.383	.393	.452	.396	.466	.238

Note. M = les moyennes du degré d'indirection, ET = l'écart-type, S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail. Le degré d'indirection utilisé par chaque répondant dans chacune des

situations a été calculé selon les trois niveaux d'indirection (1 = stratégies directes, 2 = stratégies indirectes, 3 = allusions).

Figure 13. La distribution du degré d'indirection des stratégies de demande



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

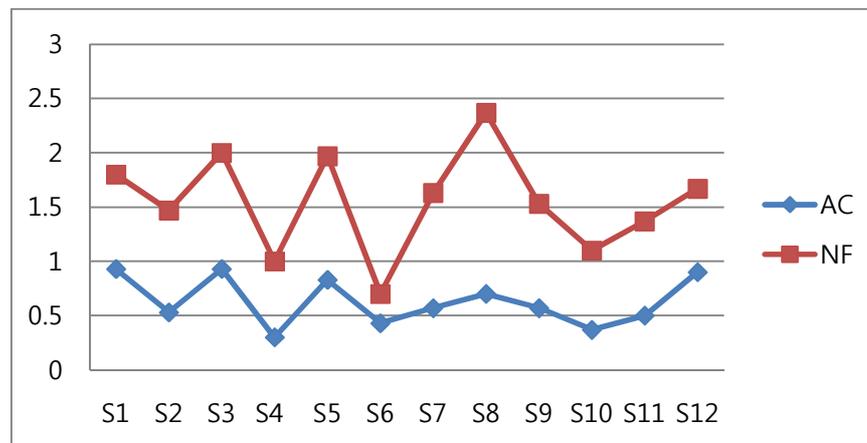
La Figure 13 montre que les NC utilisent des stratégies de demande plus directes que les AC et les NF dans plusieurs situations, telles que les situations 1, 2, 3, 6, 8, 9 et 10, alors que les AC et les NF se rejoignent dans leur choix du degré d'indirection des stratégies.

En ce qui concerne les fréquences des atténuateurs, nous observons une interaction significative entre les fréquences des atténuateurs et les groupes (Wilks' Lambda = .47, $F(2,86) = 4.88$, $p < .001$). Les résultats démontrent qu'il existe des différences significatives au niveau des fréquences des atténuateurs entre les AC et les NF (Wilks' Lambda = .19, $F(2,86) = 18.09$, $p < .001$). Le Tableau 53 et la Figure 14 montrent la distribution des moyennes des fréquences des atténuateurs utilisés par chacun des trois groupes ainsi que l'écart-type dans les 12 situations de demande.

Tableau 53. La distribution des moyennes des fréquences des atténuateurs

		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
NC	M	0.93	0.53	0.93	0.30	0.83	0.43	0.57	0.70	0.57	0.37	0.50	0.90
n=30	ET	.828	.507	.868	.466	.834	.626	.858	.535	.817	.556	.731	.712
AC	M	1.80	1.47	2.00	1.00	1.97	0.70	1.63	2.37	1.53	1.10	1.37	1.67
n=30	ET	.551	.819	.910	.830	1.129	.702	.928	.964	.937	.759	.890	1.124
NF	M	1.37	1.00	1.47	0.65	1.40	0.57	1.10	1.53	1.05	0.73	0.93	1.28
n=30	ET	.823	.823	1.033	.755	1.138	.673	1.037	1.142	.999	.756	.918	1.010

Note. M = les moyennes du degré d'indirection, ET = l'écart-type, S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Figure 14. La distribution des fréquences des atténuateurs

Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Le Tableau 53 et la Figure 14 nous permettent de constater de grandes différences entre les AC et les NF en ce qui concerne les fréquences des atténuateurs. Dans toutes les situations de demande, les NF utilisent plus d'atténuateurs que les AC.

Par la suite, nous avons ensuite effectué des analyses de corrélation afin de déterminer le lien entre les trois variables contextuelles (soit l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de la demande) et les stratégies de politesse, à savoir : le choix du degré d'indirection des stratégies de demande en premier lieu et, dans un deuxième temps, les fréquences des atténuateurs. Pour chaque groupe, nous avons procédé à des analyses de corrélation entre l'estimation de chacune des variables contextuelles et les stratégies de politesse (composées de l'indirection des stratégies de demande et des fréquences des atténuateurs). Par contre, pour le groupe des NC, cette analyse a été effectuée uniquement entre l'estimation des trois variables contextuelles et l'indirection des stratégies de demande, étant donné que nous n'avons pas évalué les fréquences de l'utilisation des atténuateurs chez les NC. Les résultats de ces analyses sont présentés dans le Tableau 54.

Tableau 54. Les coefficients de corrélation de Pearson entre les variables contextuelles et les stratégies de politesse

	NC		AC		NF	
	Indirection	Atténuateur	Indirection	Atténuateur	Indirection	Atténuateur
Intimité	-.005	-	-.084	.038	.038	.030
Pouvoir social	.064	-	-.086	-.213**	-.047	-.152**
Gravité	.096	-	-.003	.068	.025	.070

Note. ** = $p < .01$

Les résultats d'analyses de corrélation révèlent que, parmi les trois variables contextuelles, l'estimation du pouvoir social est corrélée avec les stratégies de politesse, notamment avec les fréquences des atténuateurs. Il s'avère qu'il y a une corrélation négative entre l'estimation du pouvoir social et les fréquences des atténuateurs pour le groupe des AC ($r =$

-.213, $p < .01$) ainsi que pour le groupe des NF ($r = -.152, p < .01$). C'est-à-dire que plus le locuteur possède de pouvoir social, moins celui-ci a tendance à utiliser des atténuateurs.

Par contre, aucune corrélation significative n'a été observée entre l'estimation de l'intimité ainsi que celle de la gravité d'imposition de la demande et les stratégies de politesse. De plus, pour le groupe des NC, nous n'avons constaté aucune corrélation entre les trois variables sociales et l'indirection des stratégies de demande.

4.5. Les résultats de l'*opt out*

L'option *opt out*, qui est une décision du locuteur de ne pas accomplir un acte, a été incluse dans le DCT et le QCM afin de savoir si nous observons une différence de réaction face aux situations de demande entre les répondants des trois groupes. Bonikowska (1988) affirme que tout comme les stratégies des actes de langage, le choix de l'*opt out* est un objet d'étude légitime dans le domaine de la pragmatique, en ce qu'il reflète le jugement sociopragmatique des individus. Les résultats de l'*opt out* permettront de voir si la décision prise par rapport au choix de l'*opt out* chez les AC est basée sur les normes sociopragmatiques de la culture d'origine et par conséquent s'il y a un transfert de ces normes lors des interactions avec des locuteurs natifs francophones.

Dans l'ensemble des situations de demande, ce sont les NC qui ont choisi le plus grand nombre d'*opt out* (88 fois), suivis par le groupe des AC (81 fois) et des NF (74 fois). La situation 9 « Bruit des enfants » est celle dans laquelle les répondants ont eu le plus souvent recours à l'*opt out* (dans 70 % des cas). Plusieurs répondants ont également opté pour cette option dans des proportions élevées dans la situation 3 « Professeur qui ne parle pas fort » (35 %). Par contre, les répondants des trois groupes l'ont choisie dans de très faibles fréquences dans les situations 5 « Lettre de recommandation » (2 %) et 10 « Notes » (2 %). Le Tableau 55 résume les résultats de l'*opt out* en fonction des 12 situations de demande.

Tableau 55. La distribution de l'Opt out dans les 12 situations de demande

	S.1.	S.2.	S.3.	S.4.	S.5.	S.6.	S.7.	S.8.	S.9.	S.10.	S.11.	S.12.
NC	37 %	33 %	37 %	13 %	3 %	27 %	13 %	13 %	57 %	7 %	7 %	47 %
(n=30)	(11)	(10)	(11)	(4)	(1)	(8)	(4)	(4)	(17)	(2)	(2)	(14)
AC	20 %	20 %	60 %	10 %	0 %	10 %	10 %	40 %	70 %	0 %	3 %	27 %
(n=30)	(6)	(6)	(18)	(3)	(0)	(3)	(3)	(12)	(21)	(0)	(1)	(8)
NF	10 %	27 %	33 %	13 %	3 %	17 %	7 %	27 %	83 %	0 %	7 %	20 %
(n=30)	(3)	(8)	(10)	(4)	(1)	(5)	(2)	(8)	(25)	(0)	(2)	(6)
M	22 %	27 %	35 %	12 %	2 %	18 %	10 %	27 %	70 %	2 %	6 %	31 %
(N=90)	(20)	(24)	(39)	(11)	(2)	(16)	(9)	(24)	(63)	(2)	(5)	(28)

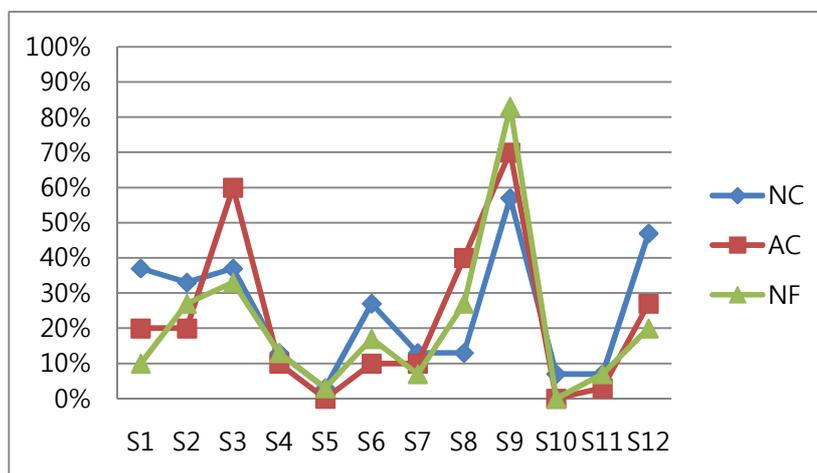
Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Une tendance au transfert sociopragmatique a été observée chez les AC dans leur choix de l'opt out dans les situations 1 « Porte à la bibliothèque », 9 « Bruit des enfants » et 12 « Délai pour la remise du travail ». Dans les situations 1 et 12, c'est le groupe des NC qui choisissent le plus grand nombre d'opt out, suivis par les AC et les NF (NC > AC > NF). Par contre, dans la situation 9, ce sont les NF qui sélectionnent le plus fréquemment l'opt out, suivis par des AC et des NC (NC < AC < NF). Dans certaines situations, les AC ont tendance à faire plus souvent une demande que les NC et les NF, ceux-ci ont donc moins souvent recours à l'opt out que les autres groupes, tel que dans le cas les situations 2 « Cuisine », 4 « Laboratoire informatique », 6 « Recueil de textes » et 11 « Rapport urgent ». Par contre, les AC choisissent l'opt out beaucoup plus fréquemment que les NC ainsi que les NF dans les situations 3 et 8.

Selon la Figure 15, qui montre la distribution des fréquences de l'opt out en fonction des 12 situations de demande, nous pouvons constater que les répondants des trois groupes montrent une tendance similaire dans leur choix de l'opt out dans plusieurs situations de demande. Par exemple, tandis que tous les répondants choisissent l'opt out le plus

fréquemment dans la situation 9, ces derniers optent moins souvent pour l'*opt out* dans les situations 5, 10 et 11. Par contre, la Figure 15 montre également que les trois groupes recourent à l'*opt out* avec des proportions différentes selon les situations. En effet, alors que les NC choisissent l'*opt out* plus fréquemment que les autres groupes dans les situations 1, 6 et 12, ce sont les AC qui font plus souvent ce choix dans les situations 3 et 8. Les NF sélectionnent quant à eux le plus grand nombre d'*opt out* dans le cas de la situation 9.

Figure 15. La distribution de l'*Opt out*



Note. S1. Porte à la bibliothèque, S2. Cuisine, S3. Professeur qui ne parle pas fort, S4. Laboratoire informatique, S5. Lettre de recommandation, S6. Recueil de textes, S7. Voyage en Turquie, S8. Musique très forte, S9. Bruit des enfants, S10. Notes, S11. Rapport urgent, S12. Délai pour la remise du travail

Les résultats concernant l'*opt out* démontrent que chez les AC, ce choix est influencé par leur culture d'origine dans certaines situations de demande, telles que dans les situations 1 et 12 dans lesquelles ils ont à faire une demande à un professeur. Dans ces situations, les AC ont montré une tendance à éviter de faire une demande un peu plus fréquemment que les NF. Par contre, ces résultats indiquent également que les AC réagissent de manière différente des deux groupes des locuteurs natifs, en choisissant plus fréquemment (situations 3, 8) ou moins fréquemment (situations 2, 6, 11) cette option.

4.6. Les résultats du QCM

Tel que mentionné, nous avons élaboré le Questionnaire à choix multiples afin d'examiner si la production des stratégies de politesse chez les AC et les NF (réponses au DCT) correspond à leur perception (réponses au QCM). Le principal objectif de notre analyse est de voir si les AC et les NF choisissent le même degré d'indirection des stratégies de demande entre le DCT et le QCM.

Selon l'analyse des réponses obtenues au QCM, il s'avère qu'il existe une différence importante dans le choix des stratégies de demande entre le DCT et le QCM, et ce, tant chez les AC que les NF. Nous remarquons en particulier une grande divergence dans la stratégie d'allusions : les AC et les NF ont en effet tendance à choisir les allusions beaucoup plus fréquemment au QCM qu'au DCT. Par contre, les deux groupes ont moins souvent recours à l'*opt out* dans le cas du QCM. Le Tableau 56 montre la distribution des proportions des quatre stratégies de demande dans le DCT et le QCM : soit les stratégies directes, les stratégies indirectes, les allusions et l'*opt out*.

Tableau 56. La distribution des stratégies de demande dans le DCT et le QCM

		Stratégies directes	Stratégies indirectes	Allusions	<i>Opt out</i>
AC	DCT	11 %	64 %	3 %	23 %
	QCM	12 %	60 %	18 %	10 %
NF	DCT	6 %	68 %	5 %	21 %
	QCM	9 %	62 %	13 %	15 %

Note. La somme des pourcentages ne pourrait atteindre à 100 % dû à l'arrondissement au chiffre supérieur

Le Tableau 56 montre que les AC et les NF choisissent un peu plus souvent les stratégies directes au QCM qu'au DCT, alors qu'ils choisissent un peu moins fréquemment les stratégies indirectes au QCM qu'au DCT. Nous observons une grande différence entre les réponses du DCT et celles du QCM quant au choix des allusions : les deux groupes choisissent plus fréquemment les allusions au QCM que dans le cas du DCT. Les résultats révèlent un écart plus important entre les deux outils chez les AC (DCT : 3 % vs QCM : 18 %) que chez les NF (DCT : 5 % vs QCM : 13 %).

Quant à l'*opt out*, tant les AC que les NF présente une tendance à choisir moins souvent l'*opt out* au QCM qu'au DCT, les AC montrant à cet effet à nouveau une plus grande divergence entre les deux outils que les NF.

Le Tableau 57 montre la distribution des quatre stratégies de demande (stratégies directes, stratégies indirectes, allusions, *opt out*) dans le DCT et le QCM selon les 12 situations de demande. Pour une comparaison des fréquences des stratégies utilisées entre le DCT et le QCM, nous avons identifié des cas où la différence des fréquences des stratégies utilisées entre le DCT et le QCM était supérieure à 10 %. Nous avons indiqué par un * les cas où la différence des fréquences des stratégies de demande entre le DCT et le QCM se situe entre 10 % et 20 % et par ** lorsque celle-ci est de plus de 20 %.

Tableau 57. La distribution des stratégies de demande dans le DCT et le QCM

Situation		Stratégies directes		Stratégies indirectes		Allusions		Opt out	
		DCT % (n=30)	QCM % (n=30)	DCT % (n=30)	QCM % (n=30)	DCT % (n=30)	QCM % (n=30)	DCT % (n=30)	QCM % (n=30)
1. Porte à la bibliothèque	AC	0%(0)	0%(0)	80%(24)	87%(26)	0%(0)	0%(0)	20%(6)	13%(4)
	NF	0%(0)	0%(0)	90%(27)	87%(26)	0%(0)	0%(0)	10%(3)	13%(4)
2. Cuisine	AC	23%(7)	*10%(3)	53%(16)	50%(15)	3%(1)	**40%(12)	20%(6)	*0%(0)
	NF	0%(0)	*20%(6)	70%(21)	**33%(10)	3%(1)	**30%(9)	27%(8)	*17%(5)
3. Professeur qui ne parle pas fort	AC	3%(1)	7%(2)	37%(11)	*47%(14)	0%(0)	*20%(6)	60%(18)	**27%(8)
	NF	0%(0)	3%(1)	67%(20)	70%(21)	0%(0)	*10%(3)	33%(10)	*17%(5)
4. Laboratoire informatique	AC	33%(10)	*23%(7)	43%(13)	*30%(9)	13%(4)	**43%(13)	10%(3)	3%(1)
	NF	37%(11)	*23%(7)	30%(9)	27%(8)	20%(6)	**43%(13)	13%(4)	7%(2)
5. Lettre de recommandation	AC	20%(6)	17%(5)	80%(24)	73%(22)	0%(0)	*10%(3)	0%(0)	0%(0)
	NF	10%(3)	7%(2)	87%(26)	**63%(19)	0%(0)	**30%(9)	3%(1)	0%(0)
6. Recueil de textes	AC	0%(0)	*20%(6)	87%(26)	**57%(17)	3%(1)	*13%(4)	10%(3)	10%(3)
	NF	0%(0)	0%(0)	80%(24)	87%(26)	3%(1)	0%(0)	17%(5)	13%(4)
7. Voyage en Turquie	AC	10%(3)	13%(4)	70%(21)	*50%(15)	10%(3)	**37%(11)	10%(3)	*0%(0)
	NF	0%(0)	*10%(3)	83%(25)	80%(24)	10%(3)	3%(1)	7%(2)	7%(2)
8. Musique très forte	AC	10%(3)	3%(1)	50%(15)	53%(16)	0%(0)	**23%(7)	40%(12)	*20%(6)
	NF	0%(0)	3%(1)	73%(22)	*63%(19)	0%(0)	*10%(3)	27%(8)	23%(7)

9. Bruit des enfants	AC	3%(1)	3%(1)	23%(7)	**47%(14)	3%(1)	10%(3)	70%(21)	**40%(12)
	NF	0%(0)	7%(2)	10%(3)	*27%(8)	7%(2)	7%(2)	83%(25)	**60%(18)
10. Notes	AC	7%(2)	13%(4)	93%(28)	*73%(22)	0%(0)	*13%(4)	0%(0)	0%(0)
	NF	7%(2)	7%(2)	87%(26)	*70%(21)	7%(2)	*23%(7)	0%(0)	0%(0)
11. Rapport urgent	AC	13%(4)	*23%(7)	83%(25)	*73%(22)	0%(0)	0%(0)	3%(1)	3%(1)
	NF	17%(5)	17%(5)	70%(21)	73%(22)	7%(2)	3%(1)	7%(2)	7%(2)
12. Délai pour la remise du travail	AC	3%(1)	10%(3)	70%(21)	*80%(24)	0%(0)	3%(1)	27%(8)	*7%(2)
	NF	3%(1)	*13%(4)	73%(22)	67%(20)	3%(1)	0%(0)	20%(6)	20%(6)

Note : * indique la différence des fréquences entre 10 % à 20 % entre le DCT et le QCM, ** indique une différence des fréquences qui est supérieure à 20 entre le DCT et le QCM

Nous pouvons constater des divergences entre le DCT et le QCM, surtout au niveau des fréquences des stratégies indirectes et des allusions. De plus, les pourcentages obtenus révèlent que dans l'ensemble des situations, les réponses entre le DCT et le QCM diffèrent plus fréquemment chez les AC que les NF. Parmi les 48 cas de comparaison des stratégies utilisées entre les deux outils (12 cas concernant les stratégies directes, 12 cas des stratégies indirectes, 12 cas d'allusions et 12 cas d'*opt out*), nous observons chez les AC une différence supérieure à 20 % (**) dans 8 cas et 18 cas enregistrent une différence entre 10 et 20 % (*). Quant aux NF, nous observons une différence supérieure à 20 % (**) dans 6 cas et une différence de 10 % à 20 % dans 12 cas.

Dans les deux groupes, l'écart le plus important se trouve dans la situation 2 « Cuisine ». Les AC choisissent en effet moins de stratégies directes (DCT : 23 %, QCM : 10 %), à peu près le même nombre de stratégies indirectes (DCT : 53 %, QCM : 50 %), beaucoup plus d'allusions (DCT : 3 %, QCM : 40 %) et beaucoup moins d'*opt out* (DCT : 20 %, QCM : 0 %) au QCM qu'au DCT. En ce qui concerne les NF, ceux-ci optent davantage pour des

stratégies directes (DCT : 0 %, QCM : 20 %), beaucoup moins pour des stratégies indirectes (DCT : 70 %, QCM : 33 %), beaucoup plus pour des allusions (DCT : 3 %, QCM : 30 %) et moins d'*opt out* (DCT : 27 %, QCM : 17 %) au QCM qu'au DCT.

L'analyse des résultats du QCM révèlent ainsi qu'il existe des différences entre la production de l'acte de demande et la perception de celui-ci, tant chez les AC que chez les NF. Ceux-ci démontrent en particulier des différences plus importantes au niveau du choix des stratégies de demande entre les deux outils en ce qui a trait aux allusions et à l'*opt out*, les AC montrant davantage de divergence entre les deux outils. A la lumière de ces résultats, nous pouvons donc constater qu'il y a un écart entre la production des stratégies de politesse et la perception de ces dernières tant chez les AC que chez les NF. De plus, ces résultats indiquent que le type d'outils de collecte de données utilisé a un impact sur le choix des stratégies de demande. Nous reviendrons sur ce point au chapitre V.

4.7. L'entrevue

Une fois avoir complété le DCT et le QCM, les 30 apprenants coréens ont été sollicités pour passer une entrevue de type semi-structurée consistant en trois questions ouvertes. Ces trois questions sont les suivantes : 1. Lorsque vous répondez au DCT ou au QCM, quels éléments de la situation vous ont influencé pour formuler votre réponse ? ; 2. Lorsque vous répondez au DCT, est-ce que vous avez réfléchi en coréen puis traduit votre réponse en français ou bien avez-vous directement réfléchi en français ? Ou bien, avez-vous réfléchi dans une autre langue (en anglais, par exemple ?) ; 3. Si c'étaient des situations que vous rencontriez en Corée, est-ce qu'il y avait des situations où vous auriez demandé autrement ?

La première question porte sur les facteurs contextuels que les apprenants coréens prennent en considération lors du choix des stratégies de politesse, la seconde sur la langue utilisée afin d'élaborer leurs formules de demande en français, la troisième question ayant trait à la

perception des situations de demande chez les AC par rapport à leur culture d'origine. Nous exposons ci-après les réponses obtenues lors de l'entrevue.

Question 1. Lorsque vous répondez au DCT ou au QCM, quels éléments de la situation vous ont influencé pour formuler votre réponse ?

Les réponses obtenues nous permettent de constater que les apprenants coréens tiennent compte de plusieurs éléments contextuels : comme l'intimité et la relation hiérarchique avec l'interlocuteur, le droit et la nécessité de faire une demande, l'impact que leur demande pourrait avoir sur la relation avec l'interlocuteur, etc. Le Tableau 58 montre les réponses des AC à la question 1 concernant les facteurs contextuels pris en compte lors de l'élaboration de leurs formules de demande.

Tableau 58. Les facteurs contextuels pris en compte pour formuler une demande en français

	Intimité	Pouvoir social	Gravité d'imposition	Intimité + Pouvoir social	Intimité + Gravité d'imposition	Pouvoir social + Gravité d'imposition	Total
AC (n=30)	5	5	11	2	5	2	30

Parmi les facteurs contextuels, plusieurs AC (n=12) ont répondu avoir pris en considération l'intimité avec l'interlocuteur lors du choix d'une formule de demande. Beaucoup ont considéré la notion d'intimité plus importante que la relation hiérarchique. Ils ont également expliqué qu'ils éprouvaient moins de difficulté à faire une demande s'ils connaissaient bien la personne même s'il s'agissait d'un professeur. Les extraits 1 et 2 illustrent les propos des répondants.

Extrait 1) 상대방과 얼마나 친한가 그게 제일 중요하게 생각이 되더라고요. 교수님도 친하다면 상관 없어요. 아무래도 위계적인 것 보다는 그 사람과 친분이 있으면 부탁할 때 좀 더 덜 부담스러웠어요.

L'élément que je considérais le plus important était mon sentiment d'intimité avec l'interlocuteur. Ce n'est pas grave si je suis proche du professeur. En tout cas, par rapport à la relation hiérarchique, je me sentais moins gênée si j'avais des relations amicales avec la personne.

Extrait 2) 위계적 관계는 별로 신경을 안 썼구요, 친한 정도랑 부담을 주는 정도 이런걸 많이 신경썼어요. 저는 안 친하거나 모르는 사람한테는 잘 말도 안 하고 그러니까, 잘 물어보지도 않고. 교수님이라도 친하다면 부탁해도 상관 없어요.

Je me préoccupais beaucoup du degré d'intimité avec la personne et du degré d'imposition de la demande, etc., que de la relation hiérarchique. D'habitude, comme je ne m'adresse ni demande à quelqu'un dont je ne suis pas proche ou que je ne connais pas... Or, si je suis proche d'une personne, cela ne me dérange pas de faire une demande, même s'il s'agit d'un professeur.

Les propos ci-dessus révèlent ainsi que les apprenants coréens ont tenu compte de la question de l'intimité dans les situations de demande, surtout dans le cas d'une relation entre un(e) étudiant(e) et un professeur.

Il y avait 7 coréens qui ont toutefois répondu que la relation hiérarchique était un élément important dans le choix des formules de demande qu'ils allaient utiliser. Ceux-ci ont dit avoir plus de difficulté à formuler une demande envers une personne supérieure à eux, comme le cas du professeur, et faire une différence s'ils s'adressent à un professeur ou à un ami (voir l'extrait 3).

Extrait 3) 위계적 관계가 제일 중요했던 것 같아요. 교수님한테 부탁할 때랑 친구한테 부탁할 때 부탁하는 말이 달라졌던 것 같아요.

Il me semble que la relation hiérarchique était l'élément le plus important pour moi. Je pense que les formules de demande étaient différentes dans le cas d'un professeur que lorsque j'ai fait une demande à un ami.

Certains apprenants coréens (n=6) ont indiqué ressentir plus de difficultés à faire une demande quand celle-ci concernait leurs propres intérêts. Ceci est illustré par les extraits 4 et 5.

Extrait 4) 만약에 12 번 상황처럼 과제 제출 기간을 늦춰달라고 부탁하는 거나 11 번 상황처럼 다른 회사에 제출할 보고서 작성을 도와달라고 하는 것은 완전 저의 요구를 100 % 요구하는 상황이어서, 그런 부탁은 위계 질서에 상관 없이 제가 그 사람에게 맞춰야 하는 상황인 것 같아요.

S'il s'agit d'une demande de délai à un professeur pour la remise du travail, comme dans le cas de la situation 12 ou d'une demande d'aider à rédiger un rapport à remettre à une autre compagnie comme dans le cas de la situation 11, étant donné que ce sont des situations dans lesquelles j'exige le meilleur de moi-même, quelle que ce soit la relation hiérarchique, il me semble que ce sont des situations pour lesquelles je dois m'arranger pour l'interlocuteur.

Extrait 5) 아이들한테 다른 곳에 가서 놀라고 할 때 그때는 정당한 이유가 있는 부탁이 아니라 제가 편하기 위해 하는 부탁이고 아이들의 놀 권리를 방해하는 것이기 때문에 부탁을 하기가 싫어요. 비서에게 부탁하는 경우는 제가 미안해서 더 공손하게 말할 것 같아요. 왜냐하면 그것도 자기가 정해진 시간외에 일을 하는 것이기 때문에 부탁할 때 조심스럽게 해야 한다고 생각해요.

Quand il s'agit de demander aux enfants d'aller jouer ailleurs, comme il s'agit d'une demande qui n'est légitime qu'au niveau de mon confort personnel et que cela empiète sur le droit des enfants de jouer, je ne veux pas faire de demande dans cette situation. Dans le cas où je fais une demande à une secrétaire, comme je me sentirais désolée pour elle, je pense que je dois parler plus poliment. En effet, étant donné qu'elle travaille en dehors des heures, je pense que je dois lui demander avec précaution.

Ces apprenants coréens ont dit ressentir plus de difficultés à faire une demande dans les situations où celles-ci concernaient uniquement leurs propres intérêts, comme dans les situations 9 « Bruit des enfants », 11 « Rapport urgent » et 12 « Délai pour la remise du travail ». Les réponses des apprenants coréens à la question 1 démontrent que le droit de faire une demande est lié à la gravité d'imposition de la demande. La demande était ainsi considérée, tant chez le locuteur que chez l'interlocuteur, comme étant plus dérangeante si celle-ci n'avait pas de légitimité ou s'il s'agissait d'une demande touchant seulement les intérêts du locuteur.

D'autres AC (n=5) ont expliqué que la question de la nécessité de faire une demande représentait l'élément le plus important dans la détermination du niveau de difficulté à exprimer une demande. Ils ont déclaré plus difficile d'avoir à formuler une demande qu'ils ne jugeaient pas nécessaire, alors qu'ils n'hésitaient pas à faire une demande en cas de nécessité, quelle que soit la relation avec l'interlocuteur.

À part les éléments contextuels mentionnés plus haut comme l'intimité, la relation hiérarchique, le droit de faire une demande et la nécessité de faire une demande, une AC a répondu avoir pris en considération l'impact que sa demande pouvait avoir sur elle-même. Par exemple, elle a expliqué que dans la situation 12 où un étudiant demande au professeur de donner un délai pour la remise du travail, elle pensait que sa demande n'était pas dérangeante pour le professeur, mais elle s'inquiétait d'une possible répercussion sur sa note. Un autre apprenant coréen a indiqué qu'il se préoccupait du sentiment de l'interlocuteur lorsqu'elle faisait une demande.

Les réponses des apprenants coréens à la première question indiquent que les facteurs contextuels comme l'intimité, la relation hiérarchique avec l'interlocuteur, et le droit et la nécessité de faire une demande sont des facteurs importants qui influencent le choix des stratégies de demande chez les apprenants coréens.

Question 2. Lorsque vous répondez au DCT, est-ce que vous avez réfléchi en coréen puis traduit votre réponse en français ou bien avez-vous directement réfléchi en français ? Ou bien, avez-vous réfléchi dans une autre langue (en anglais, par exemple ?)

D'après les réponses obtenues à la seconde question, il s'avère que beaucoup d'apprenants coréens (n=16) ont réfléchi principalement en français lorsqu'ils ont formulé une demande en français. En revanche, dix apprenants ont répondu avoir utilisé l'anglais plutôt que le français pour formuler leur demande en français et deux apprenants coréens ont répondu avoir d'abord pensé en coréen avant de formuler leur demande en français. Il y avait deux apprenants coréens qui ont dit avoir eu recours à deux langues, comme le français et le coréen ou bien l'anglais et le coréen. Le Tableau 59 montre les réponses des AC à la deuxième question de l'entrevue portant sur la langue utilisée pour formuler des demandes en français.

Tableau 59. La langue utilisée pour formuler une demande en français

	coréen	français	anglais	français + anglais	français + coréen	anglais + coréen	Total
AC (n=30)	2	16	10	1	0	1	30

Cependant, parmi les apprenants qui ont recouru principalement au français, certains ont indiqué avoir parfois employé des mots anglais s'ils ne connaissaient pas les mots spécifiques en français (par exemple : *'delay'* en anglais pour dire 'délai' en français). Un apprenant coréen a répondu avoir réfléchi en français, mais lorsqu'il n'arrivait pas à se rappeler d'une expression en français, il recourait à une expression semblable existant en anglais puis l'a traduisait en français (*Can you do me a favor ?* → Peux-tu me faire une faveur ?). Un autre apprenant a expliqué avoir lu la description en français et essayé de la comprendre en coréen, avant d'élaborer des formules de demande en français.

Les propos des apprenants coréens suite à la deuxième question démontrent que pour produire les réponses au DCT, ces derniers ont utilisé non seulement le français ou le coréen, mais aussi l'anglais. La raison pour laquelle ils ont eu recours à l'anglais plutôt qu'au coréen peut s'expliquer par le fait qu'il existe plus de similarités entre le français et l'anglais qu'entre le français et le coréen. Effectivement, un apprenant coréen a répondu qu'il avait eu recours à l'anglais plutôt qu'au coréen, étant donné qu'il n'existe pas d'expression telle que « Ça te dérange de... ? » dans la langue coréenne.

Question 3. Si c'étaient des situations que vous rencontriez en Corée, est-ce qu'il y avait des situations où vous auriez demandé autrement ?

La troisième question a été posée afin de savoir si les apprenants coréens perçoivent les mêmes situations de demande de façon différente entre la société canadienne et la société coréenne et éventuellement, s'ils réagissent autrement dans les deux contextes culturellement différents. La plupart des apprenants coréens ont répondu que les situations de demande présentées au DCT leur étaient toutes familières et qu'ils n'avaient pas de difficulté à comprendre les situations. Par contre, suite à cette troisième question, ils ont émis des commentaires concernant les différences culturelles perçues entre les deux sociétés.

Plusieurs apprenants coréens ont répondu qu'ils auraient formulé leur demande différemment ou n'auraient pas exprimé de demande dans certaines situations où l'interlocuteur était un professeur. Il y avait 9 apprenants qui ont en effet indiqué qu'ils auraient demandé plus poliment ou n'auraient pas osé faire une demande dans les situations 1 « Porte à la bibliothèque » et 3 « Professeur qui ne parle pas fort », car la société coréenne est plus hiérarchisée et le professeur leur est supérieur. Par rapport à la situation 12 « Délai pour la remise du travail », 6 apprenants ont expliqué qu'il aurait été plus difficile de demander au professeur s'il s'agissait d'une situation rencontrée en Corée, étant donné que les professeurs coréens sont plus sévères qu'au Canada.

Par contre, les apprenants coréens ont répondu qu'ils se sentiraient plus à l'aise de faire une demande dans les situations 4 « Laboratoire informatique » et 7 « Voyage en Turquie » dans un contexte coréen. Ils ont expliqué qu'ils auraient formulé leur demande en utilisant le style familier (non honorifique, *ban mal* en coréen), considérant qu'ils bénéficient d'un statut social supérieur à leur interlocuteur.

A l'instar des apprenants qui ont fait des commentaires concernant les situations 4 « Laboratoire informatique » et 7 « Voyage en Turquie », plusieurs apprenants (n=10) ont répondu qu'il aurait été plus facile de demander à la secrétaire dans la situation 11 « Rapport urgent » s'agissant d'une situation en Corée, car comparé au Canada, le directeur d'une compagnie est plus autoritaire envers son secrétaire et il est souvent considéré normal de travailler après les heures de bureau. Les extraits 6 et 7 montrent les différences culturelles ressenties par les AC dans la situation 11.

Extrait 6) 비서에게 부탁하는 경우는 한국에서는 비서에게 좀 더 권위적이기 때문에 덜 부담스러웠을 텐데, 여기라면 개인 생활을 더 존중하기 때문에 좀 더 부담스러웠던 것 같아요. 우리 나라는 시간외 근무하는 걸 당연하다고 생각하지만, 여기 같은 경우는 시간외 근무가 당연하지 않다고 생각하지 않기 때문에.

Quand il s'agit d'une situation où l'on fait une demande à une secrétaire, étant donné que le directeur est plus autoritaire envers une secrétaire en Corée, je me sentirais moins gênée. Par contre, vu qu'au Canada la vie privée des individus est plus respectée, il semble que je me sentirais ici moins à l'aise de faire une telle demande. Il est considéré normal de travailler après les heures de travail en Corée, alors qu'au Canada ceci est moins accepté.

Extrait 7) 예를 들면 비서에게 조금 남아서 일해달라고 할 때 여기처럼 '미안한데 좀 남아서 일을 마쳐주겠니?' 이렇게 부탁하진 않을 것 같아요. 왜냐하면, 한국 사회는 경쟁적이고 안하면 자기가 좀 더 아쉬운 상황이기 때문에. 여기서는 개인의 삶이 더 중요시 되니까 그런걸 침해할 수 없고 그래서 좀 더 조심스러운 것 같아요. 한국 사회 같으면 윗 사람의 부탁을 들어주지 않을 때 아랫 사람이 좀 더 불편하겠죠.

Par exemple, si j'avais à demander à une secrétaire de rester après les heures de travail, je ne pense pas que je ferais cette demande en Corée en disant « Je suis désolée, mais pourrais-tu rester et finir le travail ? », car la société coréenne est une société compétitive et donc la secrétaire regretterait de ne pas accepter la demande. Comme la vie privée d'un individu est considérée plus importante au Canada, je pense que je ferais ce genre de demande avec plus de précaution ici. S'agissant de la société coréenne, un subalterne ne se sentirait pas à l'aise de refuser la demande d'un supérieur.

Les réponses de ces deux apprenants coréens révèlent une grande différence de pouvoir entre un supérieur et son subalterne dans la société coréenne. Certains apprenants (n=5) ont indiqué qu'ils auraient plutôt choisi de s'abstenir dans les situations 2 « Cuisine » et 8 « Musique très forte » s'ils étaient en Corée, dans un souci d'éviter une situation de conflit avec leur voisin. Ils ont ajouté se sentir plus à l'aise d'exprimer une demande au Canada qu'en Corée, considérant qu'au Canada les gens ne le prennent pas mal, (comme dans les situations 2 et 8).

Certains apprenants coréens ont répondu qu'ils auraient demandé plus directement aux enfants de ne pas faire du bruit en Corée (situation 9 « Bruit des enfants »). Ils ont ajouté cependant ne pas très bien savoir comment réagir dans une telle situation, vu qu'ils ne connaissent pas bien la culture canadienne.

Plusieurs répondants ont dit que s'il s'agissait de situations rencontrées en Corée, se passant en coréen, ils se sentiraient plus à l'aise de formuler une demande, en utilisant des expressions polies en fonction des différentes situations de demande. Par contre, certains apprenants ont également fait remarquer que c'est plus facile de faire une demande en français (au Canada) qu'en Corée, considérant qu'il n'y a pas d'honorifique dans la langue française, tout en ajoutant qu'en Corée, il est difficile de formuler une demande envers quelqu'un qui a plus de pouvoir social, en raison du fait qu'il faille respecter la relation hiérarchique entre les individus.

CHAPITRE V. L'INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

Introduction

Dans le présent chapitre, nous discuterons quelques points soulevés dans les résultats de notre recherche. Les résultats seront examinés sous différents angles afin de mieux répondre aux questions de notre étude. Ce chapitre est constitué de 4 parties. Nous discuterons d'abord les résultats des échelles d'évaluation des variables contextuelles ainsi que ceux concernant l'*opt out* (Question 1). Nous discuterons ensuite les résultats obtenus à partir de l'analyse des stratégies utilisées dans les réponses du DCT (Question 2). Puis, nous commenterons les résultats obtenus à partir des analyses de corrélation entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse (Question 3). Par la suite, nous aborderons les résultats obtenus à notre quatrième question de recherche portant sur le transfert pragmatique chez les apprenants coréens. En dernier lieu, les résultats portant sur le QCM seront commentés en regard des résultats obtenus au DCT.

5.1. Les échelles d'évaluation des variables contextuelles et l'*opt out*

Notre première question de recherche porte sur les différences entre les trois groupes quant à l'estimation des variables contextuelles. Les trois échelles ont été utilisées afin d'obtenir des informations sur l'estimation des répondants concernant l'intimité et le pouvoir social que le locuteur ressent vis-à-vis de l'interlocuteur ainsi que la gravité d'imposition de la demande dans différentes situations de demande.

Les résultats des échelles d'évaluation des variables contextuelles ont démontré que dans différentes situations de demande, les AC ont évalué les variables de l'intimité et du

pouvoir social avec les interlocuteurs de façon similaire aux NF. Par contre, les NC se démarquaient des deux autres groupes dans certaines situations de demande. Par exemple, comparé aux AC et aux NF, ceux-ci ont estimé avoir ressenti moins d'intimité avec les interlocuteurs dans les situations 2, 4 et 6, alors qu'ils ont répondu avoir senti plus d'intimité dans la situation 11. Quant à l'estimation du pouvoir social, les NC diffèrent des deux autres groupes en considérant leur statut comme étant plus supérieur dans les situations 7 et 11, dans lesquelles le locuteur fait une demande à un interlocuteur ayant moins de pouvoir social, et plus inférieur dans la situation 1 dans laquelle un(e) étudiant(e) s'adresse à un professeur. Par contre, en ce qui concerne l'évaluation de la gravité d'imposition de demande, il s'avère que les AC ont eu tendance à estimer une plus grande gravité d'imposition de demande que les NC et les NF. En effet, l'analyse descriptive des résultats nous a permis de constater que parmi les 12 situations de demande, les AC ont donné une estimation supérieure aux deux autres groupes dans 6 situations de demande (situations 1, 3, 4, 6, 8 et 10). La moyenne de l'estimation de la gravité d'imposition de demande chez les AC s'élevait à 2.90, alors que celle-ci était de 2.75 chez les NC et les NF.

D'abord, les résultats obtenus relativement à la perception différente des NC par rapport à l'intimité entre les interlocuteurs peuvent être dus à l'influence de la distinction entre *in-group* et *out-group* existant dans une société collectiviste. Dans le cadre de la section consacrée à la communication interculturelle (section 2.4.5.), nous avons expliqué la notion de l'*in-groupe* comme étant un facteur crucial qui distingue les sociétés collectivistes des sociétés individualistes. Selon Triandis (1988), l'*in-group* est un groupe des personnes qui influencent le comportement d'un individu et l'influence sur ce dernier s'avère plus grande dans les sociétés collectivistes que dans les sociétés individualistes. Gudykunst et Ting-Toomy (1988) remarquent que les membres d'une société collectiviste ont tendance à faire une distinction entre « nous » (*in-group*) versus « ils » (*out-group*) et à appliquer des valeurs différentes entre ces deux groupes, tandis que dans les sociétés individualistes, cette distinction est plus faible et les membres de ces sociétés ont tendance à appliquer les mêmes valeurs à tout le monde. Le fait que les NC ont estimé avoir ressenti moins

d'intimité avec les interlocuteurs dans les situations 2 « Cuisine », 4 « Laboratoire informatique » et 6 « Recueil de textes » que les AC et les NF, alors qu'ils ont estimé avoir ressenti plus d'intimité avec l'interlocuteur dans la situation 11 « Rapport urgent » que les deux autres groupes, peut être dû à la distinction faite par les NC entre les membres de l'*in-group* et ceux de l'*out-group*. Lors de l'élaboration des situations du DCT, nous avons attribué la valeur indiquant l'absence d'intimité (- I) dans les situations 2, 4 et 6 et la valeur de la présence d'intimité (+ I) dans la situation 11. Il semble que pour les NC, les valeurs de l'intimité sont perçues comme étant une indication permettant de distinguer entre les interlocuteurs appartenant à l'*in-group* (nous) et ceux appartenant à l'*out group* (ils), car d'après Triandis (1989), dans les cultures collectivistes, les rôles des relations entre les membres de l'*in-group* sont perçus comme étant plus intimes que ceux dans les cultures individualistes (p. 509).

La perception différente du pouvoir social de la part des NC peut également s'expliquer par une autre caractéristique de la société collectiviste, à savoir la notion de la « distance de pouvoir » (*power distance*). Hofstede (2001) propose cette notion en la présentant comme une unité de mesure du pouvoir interpersonnel entre deux personnes dans une relation asymétrique. Selon l'auteur, les individus vivant au sein des sociétés collectivistes ont tendance à sentir une grande différence entre les gens qui ont du pouvoir et ceux qui n'en ont pas. Lors de l'élaboration des situations de demande du DCT, nous avons attribué la dominance du locuteur sur le plan du pouvoir social ($X > Y$) aux situations 7 « Voyage en Turquie » et 11 « Rapport urgent », tandis que la situation 1 « Porte à la bibliothèque » représente la dominance de l'interlocuteur ($X < Y$). Le fait que les NC aient estimé leur statut social comme étant plus supérieur que les autres groupes dans les situations 7 et 9 et plus inférieur dans la situation 1 peut tenir au fait que ces derniers ressentent une plus grande distance au niveau du pouvoir dans des relations dans lesquelles il y a une différence de pouvoir social entre les interlocuteurs. Par contre, le fait que les AC perçoivent les variables de l'intimité et du pouvoir social de la même manière que les NF plutôt que d'être influencé par leur culture d'origine nous fait remarquer que le contact avec

une autre culture influence leur perception de ces variables et les apprenants coréens s'adaptent à la culture de la langue cible en ce qui a trait à l'interprétation de l'intimité et du pouvoir social dans des relations interpersonnelles.

Quant à l'estimation de la gravité d'imposition de la demande, les AC ont montré une tendance à estimer un plus grand degré d'imposition de demande que les deux autres groupes dans 6 situations sur 12. Comme le révèlent ce résultat, le fait que les AC aient estimé une plus grande gravité d'imposition de demande dans plusieurs situations de demande peut signifier que ceux-ci éprouvent plus de difficultés de faire une demande que les NF lors des situations de demande en français. Il est à noter que lors de la passation du DCT, la chercheuse a indiqué aux AC qu'il s'agissait de situations de demande qui se produisent à Montréal et que le but de la recherche est d'étudier comment ils exprimeraient leur demande en français. Par conséquent, ceux-ci étaient censés imaginer des situations de demande dans un contexte canadien. La raison pour laquelle les AC estiment un plus grand degré d'imposition de demande que les deux autres groupes dans plusieurs situations de demande peut être due au fait que les AC soient conscients du rôle des locuteurs non natifs dans les interactions avec des NF. Pour reprendre Faerch et Kasper (1989), les apprenants peuvent supposer leur rôle comme étant celui de locuteurs non natifs et prendre une position inférieure vis-à-vis des locuteurs natifs. Dans leur étude, Faerch et Kasper ont remarqué que les apprenants danois apprenant l'allemand comme langue seconde ont eu tendance à utiliser le verbe modal de façon plus polie que les locuteurs allemands et de marquer ainsi une relation asymétrique, et ce, malgré que la relation avec l'interlocuteur soit égalitaire. Lors de l'entrevue, plusieurs apprenants coréens ont dit qu'ils se sentiraient plus à l'aise de formuler une demande s'il s'agissait de situations rencontrées en Corée, car ils seraient plus habiles à utiliser des expressions polies en fonction des situations de demande. Le résultat de l'estimation de la gravité d'imposition de demande nous permet de constater que les AC peuvent estimer la gravité d'imposition de demande de façon différente des NF. D'ailleurs, ce résultat nous indique que cette estimation n'est pas

forcément liée à l'influence de la L1 ou à celle de la culture d'origine, mais peut tenir au fait que le français n'est pas une langue aussi bien maîtrisée que la première langue.

Les résultats de l'estimation des variables contextuelles ont également révélé que dans certaines situations de demande, la perception de ces variables chez les AC a été influencée par leur culture d'origine. En effet, dans les situations 6 « Recueil de textes » et 10 « Notes », les AC ainsi que les NC ont estimé leur statut social comme étant plus inférieur que celui des NF et les AC l'ont estimé plus inférieur que les NC dans la situation 6. Quant à l'estimation de la gravité d'imposition de demande, les AC et les NC ont accordé un degré plus élevé de gravité dans ces deux situations que les NF et les AC ont eu tendance à estimer plus de gravité d'imposition de demande que les NC. Ces résultats démontrent que les AC ainsi que les NC perçoivent les demandes entre les étudiants dans un contexte scolaire plus dérangeantes que les NF et qu'ils peuvent éprouver davantage de difficultés à formuler une demande dans ces situations comparativement aux locuteurs natifs francophones.

Par rapport à ces résultats, nous pourrions trouver une explication possible dans une ambiance scolaire de la Corée. En Corée, étant donné que l'entrée à une grande université bien réputée et l'obtention d'une bonne note à l'école sont considérées comme la clé du succès de la vie sociale, il y a beaucoup de concurrence entre les élèves. Nous pouvons supposer que les AC habitués à l'ambiance scolaire de la Corée peuvent percevoir les demandes dans les situations 6 et 10 plus dérangeantes que les NF et par conséquent, estimer leur statut social comme étant inférieur à leurs interlocuteurs, et ce, malgré que les interlocuteurs soient supposés être égaux sur le plan du pouvoir social dans ces situations.

À propos des résultats de l'*opt out*, nous avons observé une perception et une réaction différente de la part des AC face à certaines situations de demande, telles que les situations 3 « Professeur qui ne parle pas fort » et 8 « Musique très forte ». Dans ces deux situations, non seulement les AC ont estimé un peu plus grande gravité d'imposition de demande que les NC et les NF, mais ils ont choisi l'*opt out* plus fréquemment que les autres participants. Dans une étude portant sur l'acte de plainte, Moon (1996) a remarqué que les apprenants

coréens montrent une réticence de faire une demande avant ou après la plainte. Moon a indiqué que la réticence de faire une demande chez les apprenants coréens peut être due au transfert de leur culture d'origine, car dans la culture coréenne, la demande est considérée comme un acte plus menaçant pour la face que la plainte. Le résultat de l'*opt out* obtenu dans notre étude confirme sa remarque. Dans l'ensemble des situations de demande, les NC ont choisi le plus grand nombre de l'*opt out* (88 fois), suivis par les AC (81 fois) et les NF (74 fois). Par contre, le fait qu'ils aient choisi cette option plus fréquemment que les NC ainsi que les NF nous révèle encore une fois qu'ils peuvent éprouver plus de difficultés de formuler une demande lors des interactions avec des locuteurs natifs francophones que dans les interactions avec des locuteurs natifs coréens.

Un autre point remarquable par rapport aux résultats de l'*opt out*, c'est que dans la situation 9 « Bruit des enfants », les trois groupes ont choisi l'*opt out* avec des fréquences très élevées. En particulier, quant au groupe des NF, la plupart (83 %) ont choisi de ne pas faire de demande dans cette situation, alors que 70 % des AC et 57 % des NC ont choisi cette option. Ces résultats nous ont surpris, car ils n'ont pas été prévus durant l'élaboration du DCT, ni lors de la mise à l'essai. Ces fréquences très élevées de l'*opt out* dans la situation 9 peuvent remettre en question la validité d'emploi de cette situation dans le questionnaire du DCT, considérant que les situations du DCT sont censées provoquer l'acte de demande et, pour cela, l'authenticité de la situation s'avère un élément crucial.

Bien que les fréquences de l'*opt out* dans la situation 9 indiquent que celle-ci ne constitue pas une situation idéale pour provoquer l'acte de demande, grâce à cette lacune dans l'élaboration de la situation, nous avons pu observer des résultats intéressants. Selon les raisons données par les participants quant au choix de l'*opt out* dans le questionnaire du DCT, plusieurs d'entre eux ont répondu qu'ils ne se sentaient pas en droit de faire une demande dans cette situation, car elle se passe en plein milieu de journée et donc qu'ils trouvent normal que les enfants jouent à l'extérieur. Dans une situation où le locuteur ne ressent pas le droit de formuler une demande, les AC ainsi que les NF ont montré une tendance à éviter de faire une demande ou à recourir aux allusions plus fréquemment que

dans les autres situations de demande. D'ailleurs, les NF ont utilisé beaucoup d'atténuateurs dans leurs formules de demande, et ce, malgré qu'ils aient estimé être supérieurs à leur interlocuteur dans cette situation. Les résultats des échelles ont également révélé que les trois groupes ont estimé un degré d'imposition de demande relativement élevé dans la situation 9. Ces résultats démontrent que l'évaluation des facteurs contextuels relatifs à une situation de demande a un impact important sur le choix des stratégies de politesse, y compris le choix de l'*opt out*.

En dernier lieu, comme nous le font remarquer Blum-Kulka et House (1989), il est à noter que les valeurs des variables contextuelles que nous avons attribuées lors de l'élaboration des situations de demande ne sont pas toujours stables, celles-ci peuvent en effet être perçues de façon différente dépendamment du contexte dans lequel une demande est formulée. Par exemple, dans les situations du Type 5 ($X > Y, - I$), les trois groupes ont estimé une plus grande imposition de demande dans la situation 9 « Bruit des enfants » qu'en ce qui a trait à la situation 4 « Laboratoire informatique ». Même si ces deux situations ont été élaborées afin de refléter la dominance du locuteur ($X > Y$), les résultats de l'estimation du pouvoir social ont révélé que les trois groupes ont évalué leur statut social comme étant plus inférieur dans la situation 9 que dans la situation 4. Quant aux situations du Type 6 dans lesquelles le locuteur possède plus de pouvoir social et les interlocuteurs sont intimes ($X < Y, + I$), les trois groupes ont estimé une plus grande gravité d'imposition de la demande dans la situation 11 « Rapport urgent » que dans la situation 7 « Voyage en Turquie » et ont dit avoir ressenti davantage de distance avec leur interlocuteur dans la situation 11 que dans la situation 7. Ces résultats démontrent que l'estimation de l'intimité ainsi que celle du pouvoir relatif avec l'interlocuteur peut être influencée par la nature de la demande.

5.2. Les stratégies de demande

Notre deuxième question de recherche porte sur les différences de stratégies de politesse utilisées entre les trois groupes dans diverses situations de demande. Les réponses au DCT ont été analysées sur trois plans : soit l'indirection des stratégies de demande, les fréquences de même que le contenu linguistique tant des modificateurs internes (atténuateurs) qu'externes (mouvements de soutien). Dans les prochaines sections, nous interprétons les résultats obtenus à partir de l'analyse de chacun des trois aspects de ces stratégies de façon approfondie.

5.2.1. L'indirection

Selon Blum-Kulka (1987), les stratégies indirectes conventionnelles, comme la Préparation, sont considérées comme étant les stratégies les plus polies sur les échelles d'indirection des stratégies de demande, dans la mesure où celles-ci satisfont au besoin de la clarté, tout en évitant de se montrer coercitives. Brown et Levinson (1987) notent que les stratégies indirectes conventionnelles permettent de satisfaire non seulement le désir de laisser une voie de sortie (*out*) à son interlocuteur, mais aussi le désir de transmettre son intention ouvertement. Dans notre étude, nous avons pu observer que les répondants des trois groupes ont choisi les stratégies indirectes conventionnelles, notamment la Préparation, avec des fréquences très élevées. En particulier, la plupart des AC ainsi que des NF ont opté pour les stratégies indirectes dans plusieurs situations de demande, alors que les NC ont utilisé les stratégies directes avec des fréquences relativement élevées par rapport aux autres groupes. Ce résultat confirme les résultats des études précédentes selon lesquelles parmi les trois degrés d'indirection des stratégies de demande (les stratégies directes, les stratégies indirectes et les allusions), les stratégies indirectes conventionnelles sont celles qui ont été le

plus fréquemment utilisées par les participants (Blum-Kulka, 1989; Blum-Kulka & House, 1989; Mir, 1994; Koo, 2001).

Par contre, nous avons également remarqué que dans certaines situations de demande, les trois groupes ont eu plus fréquemment tendance à utiliser des stratégies directes. Ce phénomène a été plus notable s'agissant de deux situations appartenant au même Type, car même si nous leur avons attribué les mêmes valeurs d'intimité et de pouvoir social, celles-ci ont provoqué des stratégies de demande différentes. Ceci est le cas des situations du Type 2 ($X < Y, + I$; situations 5 et 12), du Type 3 ($X = Y, - I$; situations 2 et 6) et du Type 5 ($X > Y, + I$; Situations 4 et 9). Parmi les situations appartenant à ces trois Types, tandis que les répondants ont montré une tendance à utiliser des stratégies directes avec des fréquences assez élevées dans une des deux situations (situations 5, 2, 4), ils ont eu tendance à opter pour les stratégies indirectes dans une autre situation du même Type (situations 12, 6, 9).

House (1989) explique les caractéristiques de certaines situations de demande en proposant la notion de « situations standard ». Selon l'auteure, il existe des situations dans lesquelles le locuteur possède le droit évident de faire une demande, l'interlocuteur a donc l'obligation incontournable d'exécuter la demande, et où le degré de difficulté d'accomplir la demande n'est pas très grand. C'est ce que House appelle les situations standard, dans la mesure où les trois éléments mentionnés plus haut sont standardisés et la nécessité de négocier le sens de la demande entre les interlocuteurs n'est pas grande.

Dans les études menées par House (1989) et Blum-Kulka et House (1989), les auteurs ont utilisé les échelles d'évaluation des facteurs situationnels afin d'obtenir des informations portant sur l'estimation des répondants concernant le droit du locuteur de faire une demande, l'obligation de l'interlocuteur d'exécuter la demande, le degré de difficulté de faire une demande. D'après les résultats de ces études, il s'avère que la situation « Cuisine » (demande d'un étudiant à son colocataire de nettoyer la cuisine que ce dernier a salie la veille) et la situation « Agent de police » (demande d'un agent de police à un conducteur de déplacer sa voiture) satisfont aux critères des situations standard. Blum-Kulka et House (1989) remarquent que dans le cas des situations standard, étant donné que le droit de faire une

demande, l'obligation d'exécuter la demande et la dominance relative du locuteur due à une situation particulière sont prédéterminés, la nécessité d'avoir recours aux stratégies indirectes n'est pas grande.

En ce qui concerne la présente recherche, bien que nous n'ayons pas d'informations permettant de déterminer quelles situations parmi les 12 situations de demande satisfont aux critères des situations standard, il semble que les répondants estiment avoir plus de légitimité de formuler une demande dans les situations 2 « Cuisine », 4 « Laboratoire informatique » et 5 « Lettre de recommandation » que dans les situations 6 « Recueil de texte », 9 « Bruit des enfants » et 12 « Délai pour la remise du travail », qui pourtant appartiennent respectivement aux mêmes Types. D'abord, selon les résultats de l'estimation de la gravité d'imposition de demande, excepté l'estimation des NF par rapport à la situation 2, la plupart des répondants ont estimé un degré de gravité d'imposition de demande inférieur dans les situations 2, 4 et 5 que dans les situations 6, 9 et 12, qui appartiennent aux mêmes Types respectivement. Ce qui prouve que les répondants ont éprouvé moins de difficulté à faire une demande dans les situations 2, 4 et 5 que dans les situations 6, 9 et 12. De plus, les stratégies utilisées dans ces situations soutiennent cette hypothèse. Par exemple, dans la situation 2, les répondants ont recouru à la stratégie Moraliser comme étant un mouvement de soutien, en évoquant le fait que la cuisine est un espace commun ou en rappelant une entente de collocation : « Ça fait partie de notre entente de collocation ». Dans la situation 4, les trois groupes ont montré une tendance à utiliser des formules de demande assez autoritaires : « Il faudrait que tu laisses ta place à une personne qui a des travaux à faire », « Le labo est réservé pour les activités pédagogiques ». Quant à la situation 5, ils ont utilisé des formules de demande en utilisant le Performatif délimité : « J'aimerais vous demander une lettre de recommandation pour ma maîtrise, s'il vous plaît » ou l'Affirmation d'un désir ou d'une nécessité : « J'aurais besoin d'une lettre de référence pour ma demande d'admission à la maîtrise ». Comparé aux formules de demande utilisant les stratégies indirectes comme « Pourrais-tu nettoyer la cuisine ? », le recours à des formules telles que celles mentionnées plus haut donne moins d'option à l'interlocuteur, en exprimant le droit du locuteur de faire la demande. Par

conséquent, le recours fréquent aux stratégies directes dans les situations 2, 4 et 5 peut être expliqué par le fait que les répondants jugent que leurs demandes sont légitimes et qu'ils ont le droit de faire une demande dans ces situations. Dans les cas des situations 6, 9 et 12 appartenant respectivement aux mêmes Types, tandis que la plupart des répondants ont opté pour les stratégies indirectes, ils ont eu également recours aux stratégies directes ainsi qu'aux allusions dans la situation 9. Cependant, comme nous l'avons mentionné plus haut, plusieurs répondants ont exprimé le manque de légitimité de leur demande dans la situation 9.

Dans plusieurs situations de demande, les NC se démarquaient des deux autres groupes en raison de l'utilisation fréquente des stratégies directes. Par exemple, dans la situation 3 « Professeur qui ne parle pas fort », 47 % des NC ont eu recours aux stratégies directes, notamment le Mode dérivable, pour formuler leur demande, alors que seuls 6 % des AC ont utilisé ces stratégies. Quant aux NF, aucun NF n'a utilisé les stratégies directes dans cette situation. Le fait que les NC diffèrent des AC et des NF dans leur utilisation des stratégies peut être dû au schéma de codage que nous avons utilisé dans notre étude. En effet, Blum-Kulka (1987) remet en question la validité des neuf types de stratégies de demande proposés par le CCSARP. Ces stratégies sont censées représenter neuf degrés d'indirection des stratégies de demande et être valides dans toutes les cultures. Or, l'auteur relève que le degré d'indirection des différentes stratégies de demande peut être perçu différemment selon les cultures.

La remarque de Blum-Kulka peut s'appliquer à la langue coréenne. Par exemple, la raison pour laquelle beaucoup de NC ont choisi le Mode dérivable dans la situation 3 est due au système honorifique en vigueur dans la langue coréenne plutôt qu'à des questions de politesse. Dans la langue coréenne, qui possède un système honorifique bien élaboré, la politesse des formules est souvent marquée par le choix des mots et des fins de verbe. Par conséquent, un énoncé impératif peut être utilisé comme étant une formule tout à fait polie si on choisit des mots honorifiques et si on y ajoute des fins de verbe adéquates à une relation particulière. D'après les réponses fournies par les NC au DCT, beaucoup de coréens ont employé la formule « *jogeum kge malseumhae jusibsio* » (Parlez plus fort, s'il vous plaît!),

en utilisant le mot honorifique '*malseum*', qui est une forme honorifique de la 'parole', et en ajoutant '*sipsio*' à la fin du verbe '*juda*' (donner), une terminaison phrastique polie du mode impératif. C'est pourquoi, bien que les formules de demande utilisées par les NC aient été classées dans la catégorie du Mode dérivable, celles-ci sont considérées comme des formules polies dans la langue coréenne. Étant donné que le coréen n'est pas une langue étudiée dans le cadre du CCSARP, l'interprétation des classifications des stratégies en fonction de leur degré d'indirection devrait se faire avec précaution. C'est-à-dire qu'il faudrait prendre en considération le fait que l'indirection des stratégies ne suppose pas toujours la politesse, de même que l'utilisation de stratégies directes n'est pas nécessairement liée au manque de politesse. Blum-Kulka (1987) souligne que les allusions ne sont pas toujours perçues comme étant des stratégies polies et ces dernières peuvent même augmenter le degré d'imposition dans la mesure où elles demandent plus d'efforts d'inférence de la part de l'interlocuteur. Ainsi, comme l'indiquent Blum-Kulka et House (1989), les différents degrés d'indirection des actes de langage utilisés dans une communauté linguistique particulière devraient être considérés comme des indicateurs culturels de styles interactionnels.

5.2.2. Les atténuateurs

Dans l'ensemble des situations de demande, nous avons remarqué que les NF ont utilisé entre deux et trois fois plus d'atténuateurs que les AC dans leurs formules de demande. D'après les analyses de ces demandes, il s'avère que le manque d'utilisation d'atténuateurs chez les AC est dû au sous-emploi du Conditionnel et de certaines catégories d'atténuateurs comme l'Évitement de l'agent et la Mesure consultative. Les résultats nous ont également permis de constater que les NF ont utilisé non seulement beaucoup plus d'atténuateurs que les AC, mais que ceux-ci ont souvent combiné plusieurs atténuateurs dans un acte noyau, alors que les AC avaient tendance à utiliser des atténuateurs tels que l'Évitement de l'agent et la Mesure consultative sans avoir recours au Conditionnel et ils ont moins souvent

combiné plusieurs atténuateurs dans leurs formules de demande. Les résultats obtenus dans notre recherche au sujet de l'utilisation des atténuateurs correspondent à ceux de l'étude menée par Suh (1999a). Selon l'auteur, qui a mené une étude auprès des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde, les locuteurs natifs anglophones utilisent non seulement un plus grand nombre d'atténuateurs que les apprenants coréens, mais ils ont également tendance à combiner plusieurs atténuateurs dans leurs formules de demande : « *I was wondering if you could possibly borrow an article to copy it* ».

La présence des atténuateurs a un impact sur la perception de la politesse des énoncés. Bien que l'absence des atténuateurs n'affecte pas la compréhension d'un énoncé comme une formule de demande, selon Faerch et Kasper (1989), les locuteurs natifs s'attendent inconsciemment à leur présence et ont donc tendance à y prêter attention en cas d'absence. Même si les AC utilisent le même niveau d'indirection dans leurs stratégies que les NF dans la plupart des situations de demande, si leurs formules ne contiennent pas d'atténuateurs, celles-ci risquent d'être perçues par les locuteurs natifs comme étant plus directes ou moins polies.

Cette sous-utilisation des atténuateurs souvent remarquée chez les AC peut être due à leur L1 qui possède un système d'atténuateurs différent du français. Selon Kellerman (1977, 1978), les apprenants peuvent ne pas transférer les formes ou les caractéristiques de la L1 à la langue cible s'ils considèrent que ces dernières sont spécifiques à leur langue d'origine. Takahashi (1996) explique le concept de transférabilité pragmatique à partir des deux critères suivants : l'estimation des apprenants sur la convenance contextuelle d'une stratégie pragmatique de la L1 et leur estimation quant à l'équivalence des stratégies entre la L1 et la L2. La raison pour laquelle les AC ont utilisé moins d'atténuateurs que les NF peut être due au fait qu'ils considèrent que les atténuateurs utilisés dans la langue coréenne ne sont pas transférables en français et qu'ils ne sont pas équivalents à ceux employés dans la langue française. Autrement dit, la conscience des apprenants de la distance existant entre la L1 et la langue cible peut les empêcher de transférer les stratégies qu'ils utilisent dans leur langue d'origine. Hassall (2001) indique que l'absence des atténuateurs dans la

L1, équivalents à ceux de la L2, peut amener à la sous-utilisation des atténuateurs chez les apprenants de langue seconde.

Une autre explication possible pour la sous utilisation des atténuateurs chez les AC, c'est la simplification. La Simplification est un type d'erreurs qui est souvent remarqué chez tous les apprenants de différentes langues. L'omission de l'article ou de la préposition en est un exemple (Odlin, 1989). En ce qui concerne l'utilisation des atténuateurs, les études précédentes nous font constater que les apprenants de langue seconde ont tendance à utiliser moins de modificateurs internes que les locuteurs natifs (Blum-Kulka & Olshtain, 1986; House & Kasper, 1987; Trosborg, 1995; Hassall, 2001). Il est possible que la sous utilisation des atténuateurs chez les AC soit due à la simplification et cette tendance chez les AC peut refléter tout simplement des aspects universaux de l'acquisition des langues (Jarvis & Pavlenko, 2008) remarqués dans une étape particulière de l'apprentissage des langues plutôt que de constituer une des caractéristiques des AC.

Compte tenu du fait que les apprenants coréens qui ont participé à la recherche possèdent un bon niveau de français, le manque d'atténuateurs utilisés par ces derniers démontre que le niveau de compétence linguistique ne correspond pas toujours à celui de la compétence pragmatique, qui désigne, dans ce contexte, la capacité d'utiliser des atténuateurs de façon appropriée en fonction des situations. Ceci nous permet également de constater que l'emploi des modificateurs internes exige une compétence pragmlinguistique plus avancée (Faerch & Kasper, 1989; Hassall, 2001).

5.2.3. Les mouvements de soutien

Les mouvements de soutien ont été utilisés par les répondants du DCT afin d'atténuer ou d'aggraver la gravité d'imposition des demandes. Les résultats d'analyse ont révélé que la Justification (*Grounder*) était la stratégie la plus fréquemment utilisée par les trois groupes, ce qui correspond aux résultats obtenus dans les études précédentes (Faerch & Kasper,

1989; Trosborg, 1995; Suh, 1999a; Hassall, 2001). À propos de l'utilisation fréquente de la Justification, Faerch et Kasper (1989) relèvent que de donner des raisons et des justifications concernant une demande permettent d'obtenir une attitude empathique de la part de l'interlocuteur. Par conséquent, la Justification peut représenter une stratégie efficace pour atténuer la force d'une demande. Selon les résultats d'analyse, les AC ont eu recours à la Justification et l'Inquiétude dans des fréquences comparables aux NC, alors qu'ils ont utilisé la Récompense/Autre proposition et la Reconnaissance de l'imposition dans des fréquences similaires aux NF. Par contre, les résultats d'analyse des mouvements de soutien ont démontré que les AC ont préféré quelques catégories de mouvements de soutien, tels la Préface, la Gravité / Urgence, la Promesse de retour et la Requête pressante, tout en les utilisant plus fréquemment que les NC et les NF. En particulier, les résultats ont démontré que les AC préfèrent utiliser les expressions « s'il te plaît » et « s'il vous plaît » avec leurs formules de demande. La Requête pressante est une catégorie de mouvements de soutien que nous avons créée dans notre recherche, qui a pour fonction de solliciter l'interlocuteur avec insistance pour qu'il accepte la demande du locuteur. Les expressions comme « s'il vous plaît » et « s'il te plaît », qui se situent à l'extérieur des actes noyaux, ont été classées dans cette catégorie. Tandis que la plupart des NF ont utilisé ces expressions au sein d'un acte noyau comme un atténuateur : « Pourrais-tu, *s'il te plaît*, rester plus tard ce soir ? », les AC ont eu tendance à les employer non seulement comme un atténuateur, appelé le Marqueur de la politesse, mais aussi comme un mouvement de soutien, que nous avons nommé la Requête pressante : « Est-ce que vous pouvez m'aider ? *S'il vous plaît ?* », « Est-ce que tu pourrais rester après tes heures de bureau pour m'aider ? *S'il te plaît ? S'il te plaît ?* ».

Pour expliquer l'utilisation relativement fréquente des expressions « s'il te plaît » ou « s'il vous plaît » chez les AC, nous pouvons supposer que cela est dû au transfert pragmatique de la L1. Cependant, les résultats d'analyse des mouvements de soutien ne confirment pas cette hypothèse. D'abord, les AC ont eu tendance à recourir à la Requête pressante plus souvent que les NC. En effet, dans l'ensemble des situations, tandis que les AC ont

employé la Requête pressante 33 fois, les NC ne l'ont utilisée que 15 fois. Les NF ont également utilisé cette stratégie, mais seulement à deux reprises. Les résultats des fréquences du Marqueur de la politesse utilisé comme atténuateur indiquent également que les AC ont recouru relativement fréquemment à cette stratégie. Dans les 12 situations de demande, ceux-ci ont utilisé cet atténuateur 97 fois, alors que les NF l'ont employé 121 fois. Ce résultat démontre que les AC ont utilisé le Marqueur de la politesse relativement fréquemment, et ce, malgré que ces derniers aient employé beaucoup moins d'atténuateurs que les NF dans l'ensemble des situations de demande.

Suh (1999a), qui a mené une étude portant sur l'utilisation des modificateurs internes et externes auprès des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde, a remarqué que les étudiants coréens utilisaient moins de variété d'atténuateurs que les locuteurs natifs anglophones, en montrant une sur-utilisation du Marqueur de la politesse comme '*please*'. Plusieurs chercheurs relèvent également une préférence du Marqueur de la politesse chez les apprenants de langues secondes (Scarcella, 1980; House & Kasper, 1987; Faerch & Kasper, 1989; House, 1989). Ces auteurs expliquent que cette stratégie a deux fonctions : celle d'indiquer la force illocutoire de la demande de même que d'atténuer cette force. Faerch et Kasper (1989) ajoutent que les apprenants de langue seconde ont tendance à choisir des moyens linguistiques transparents et explicites, et le Marqueur de la politesse satisfait à ces critères en regard des autres atténuateurs lexicaux ou syntaxiques.

Selon House (1989), l'utilisation du Marqueur de la politesse a pour fonction non seulement d'atténuer la force de la demande, mais aussi de marquer la force illocutoire de la demande avec clarté. Selon l'auteure, dans des situations standard où le droit du locuteur de faire une demande et l'obligation de l'interlocuteur d'exécuter la demande sont prédéterminés, le recours au Marqueur de la politesse a pour fonction d'atténuer la force illocutoire, car dans ces situations, le degré d'imposition de la demande n'est pas élevé : « Pourriez-vous, *s'il vous plaît*, déplacer votre voiture ». Par contre, House indique que dans les situations où les attentes des interlocuteurs ne sont pas établies, l'utilisation du Marqueur de la politesse, notamment avec la Préparation (*Query-Preparatory*), peut avoir

l'effet de diminuer les options interprétatives des formules de demande, en mettant en évidence l'intention de la demande tel que dans la demande suivante : « Je me demandais si ça te dérangerait de faire ta présentation la semaine prochaine au lieu que dans deux semaines, *s'il te plaît* » (p. 113-115).

L'utilisation fréquente des expressions comme « s'il te plaît » ou « s'il vous plaît » peut être due à l'influence de l'enseignement du français langue seconde, car en général, celles-ci sont considérées comme un passe-partout permettant d'exprimer poliment l'intention de la communication du locuteur, tant chez les enseignants que chez les élèves. Cependant, comme nous l'avons constaté dans les résultats d'analyse des stratégies utilisées par les AC, ces derniers ont montré une préférence dans l'utilisation du Marqueur de la politesse précédé de l'impératif : « Nettoie la cuisine, *s'il te plaît* ! » et ont eu tendance à l'employer comme un mouvement de soutien dans le but d'insister pour que leur demande soit acceptée par l'interlocuteur : « Peux-tu me prêter tes notes ? *S'il te plaît* ? ». Comme le souligne House (1989), il est à noter que l'utilisation excessive de ces stratégies sans avoir recours aux autres atténuateurs peut produire un effet négatif, au lieu de transmettre l'intention du locuteur de s'exprimer poliment. Étant donné que les caractéristiques observées chez les AC peuvent être dues au matériel pédagogique utilisé à l'enseignement dans les classes de langue seconde, il nous semble essentiel que les auteurs des manuels et les enseignants soient informés des aspects pragmatiques de la langue afin qu'ils puissent transmettre aux apprenants des connaissances plus appropriées à son usage réel.

5.3. L'estimation des variables contextuelles et les stratégies de politesse

Notre troisième question de recherche a été posée afin de déterminer s'il existe un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse. Pour répondre à cette question, nous avons effectué des analyses de corrélation entre les résultats obtenus à l'aide des trois échelles portant sur les trois variables contextuelles (l'intimité, le

pouvoir social et la gravité d'imposition de la demande) et les stratégies de politesse utilisées par chacun des trois groupes. Comme stratégies de politesse, nous avons pris en considération le degré d'indirection des stratégies de demande ainsi que les fréquences des atténuateurs utilisés dans les formules de demande. Les résultats d'analyse ont révélé qu'il y avait une corrélation négative entre l'estimation du pouvoir social et les fréquences des atténuateurs en ce qui a trait aux AC ($r = -.213, p < .01$) de même qu'aux NF ($r = -.152, p < .01$) : à savoir que plus le locuteur possède de pouvoir social, moins celui-ci a tendance à utiliser des atténuateurs. Par contre, nous n'avons observé aucune corrélation significative entre les deux autres variables contextuelles, soit l'intimité et la gravité d'imposition de demande, et les stratégies de politesse. D'ailleurs, aucune corrélation entre les trois variables contextuelles et les stratégies de politesse n'a été constatée chez les NC. Ces résultats nous ont surpris, car nous nous attendions à une corrélation entre les variables contextuelles et le degré d'indirection des stratégies de demande, étant donné que le choix du degré d'indirection des stratégies est considéré comme un élément crucial en ce qui a trait aux stratégies de politesse. Les études antérieures ont en effet révélé que le choix du degré d'indirection des stratégies est susceptible d'être influencé par les facteurs contextuels (Brown & Levinson, 1987; Blum-Kulka & House, 1989). Les résultats que nous avons obtenus sont d'autant plus étonnants, car lors de l'entrevue, plusieurs AC ont dit avoir pris en compte l'intimité et la gravité d'imposition de demande dans leurs réponses au DCT (voir le Tableau 58 dans la section 4.7).

La raison pour laquelle nous n'avons pas relevé de corrélation entre l'estimation de l'intimité et la gravité d'imposition de demande et les stratégies de politesse peut s'expliquer par le fait que ces deux variables sont des variables susceptibles d'être perçues de façon subjective par les répondants. Par exemple, bien que nous ayons indiqué la présence d'intimité avec le professeur dans les situations 5 et 12, le degré d'intimité peut être ressenti différemment d'une personne à l'autre. De plus, dans la vie réelle, la distance psychologique comme 'aimer la personne' et 'ne pas aimer la personne' (Tanaka & Kawade, 1982), peut avoir un effet sur la perception du degré d'intimité. Quant à la gravité

d'imposition de demande, Brown et Levinson (1987) soulignent que le degré de gravité d'imposition des actes menaçants pour la face (FTAs) est déterminé dans un cadre culturel et situationnel. Nos résultats révèlent également que la demande de prêter les notes de cours à un ami proche a été perçue par les AC comme une demande dérangeante, ce qui n'est pas le cas des NF. Effectivement, l'écart-type que nous avons obtenu en faisant les moyennes de l'estimation de l'intimité et du pouvoir social nous a permis de constater qu'il y a des différences entre les groupes et au sein de chaque groupe dans l'estimation de ces variables. Par contre, en ce qui concerne le pouvoir social entre les interlocuteurs, dans bien des cas, celui-ci est déterminée par des rôles attribués par la société, comme dans les cas des relations entre le professeur et l'étudiant, le directeur et la secrétaire, les enfants et les parents, etc. Par conséquent, malgré qu'il puisse y avoir des différences culturelles, à cause de son caractère plus ou moins institutionnalisé, il peut être perçu de la même manière dans plusieurs cultures. Nous avons en effet observé, dans nos résultats des échelles, une grande convergence dans l'estimation du pouvoir social entre les trois groupes, alors que cette similarité était moindre dans l'estimation de l'intimité et de la gravité d'imposition de demande. Par conséquent, il est possible que parmi les trois variables sociales que nous avons élaborées dans les situations de demande, la variable du pouvoir social soit perçue comme le facteur le plus facilement saisissable et donc que celui-ci joue un rôle déterminant tant chez les AC que chez les NF dans le choix des stratégies de politesse.

La raison pour laquelle nous n'avons observé aucune corrélation concernant l'indirection des stratégies de demande peut être attribuée au fait que nous avons utilisé seulement trois degrés d'indirections des stratégies de demande (les stratégies directes, les stratégies indirectes et les allusions) et que les stratégies indirectes représentaient le premier choix pour les trois groupes dans plusieurs situations de demande. Pour les analyses de corrélation, nous avons attribué la cote 1 aux stratégies directes, la cote 2 aux stratégies indirectes et la cote 3 aux allusions. Cependant, étant donné que la plupart des formules de demande des répondants ont été regroupées sous la cote 2 (les stratégies indirectes), nous n'avons pas pu noter de corrélation significative entre le choix du degré d'indirection des

stratégies de demande et les variables contextuelles. C'est aussi la raison pour laquelle nous n'avons pas observé de corrélation dans le groupe des NC, car pour ces derniers, comme nous n'avons pas analysé les atténuateurs, la seule stratégie de politesse que nous avons prise en compte est le degré d'indirection des stratégies de demande. Bien que nous n'ayons pas obtenu de corrélation statistiquement significative entre les variables de l'intimité et de la gravité d'imposition de demande et les stratégies de politesse, l'impact de ces deux facteurs sur le choix des stratégies de politesse a été observé lors de l'analyse descriptive des résultats ainsi que dans les informations recueillies durant l'entrevue. Par exemple, dans le cas des situations du Type 2 (situations 5 et 12), les répondants ont estimé le degré de gravité d'imposition de la demande plus élevé dans la situation 12 « Délai pour la remise du travail » que dans la situation 5 « Lettre de recommandation ». Les résultats d'analyse du degré d'indirection des stratégies de demande ont démontré que les répondants ont eu tendance à utiliser plus fréquemment des stratégies directes dans la situation 5 que dans la situation 12. Pour avoir un portrait d'ensemble des stratégies de politesse utilisées par les répondants, l'impact de ces deux variables devrait donc être pris en compte.

5.4. Les résultats d'analyse des réponses obtenues entre le DCT et le QCM

Les résultats du QCM ont démontré que la production de l'acte de demande ne correspond pas toujours à la perception de ce dernier, tant chez les AC que chez les NF. Selon l'analyse comparée des réponses obtenues entre le DCT et le QCM, les AC ainsi que les NF ont en effet montré une tendance à choisir les allusions beaucoup plus fréquemment au QCM qu'au DCT, alors qu'ils ont retenu l'option de l'*opt out* moins fréquemment au QCM qu'au DCT.

Dans notre recherche, nous avons observé des résultats similaires à ceux obtenus dans les études menées par Rose (1994) et Rose et Ono (1995). Les auteurs ont comparé des réponses obtenues dans le DCT et le QCM auprès de japonais apprenant l'anglais comme langue seconde et ils ont démontré que ceux-ci avaient tendance à choisir beaucoup plus d'allusions et d'*opt out* au QCM qu'au DCT. À partir de ces résultats, les auteurs notent que les réponses obtenues à l'aide du QCM pourraient refléter l'usage réel de la langue plutôt que celles obtenues par le DCT, au moins dans un contexte japonais, car selon les études précédentes (Lakoff, 1985; Clancy, 1986), les interactions japonaises sont caractérisées par les manières indirectes et imprécises et le choix fréquent des allusions et de l'*opt out* au QCM correspond à ces caractéristiques japonaises. Cependant, étant donné que le DCT utilisé dans leur étude n'incluait pas l'option de l'*opt out*, contrairement au QCM, leur résultat concernant l'*opt out* est un peu problématique. Par contre, il est intéressant de remarquer que les participants à notre recherche, à l'instar de l'étude menée par Rose et Ono (1995), ont choisi plus souvent les allusions au QCM qu'au DCT.

Notre résultat obtenu par rapport aux allusions peut être dû à la démarche que nous avons adoptée pour élaborer des options du QCM. Comme nous l'avons mentionné dans notre partie consacrée à la présentation de nos outils de recherche, les choix du QCM ont été élaborés à partir des formules obtenues lors de la mise à l'essai au DCT. Les quatre choix présentés dans chaque question du QCM étaient la stratégie directe, la stratégie indirecte, l'allusion et l'*opt out*. Tandis que les choix représentant les stratégies directes et stratégies indirectes ont été élaborés à partir des actes noyaux utilisés dans les réponses au DCT, nous avons créé la stratégie de l'allusion, en nous basant sur les mouvements de soutien, notamment la Justification, vu que cette dernière a été la plus utilisée dans les réponses au DCT. Cet emploi des mouvements de soutien pour élaborer la stratégie de l'allusion est justifié par Weizman (1989), qui souligne qu'une allusion utilisée comme stratégie pour faire une demande peut être employée comme un mouvement de soutien afin de soutenir l'acte noyau, à condition qu'elle se situe dans une position subordonnée (p. 77).

En ce qui concerne les choix représentant l'allusion dans le QCM, la plupart proviennent des formules utilisées dans le DCT qui ont servi de mouvement de soutien, en particulier la Justification, vu que cette stratégie était le mouvement de soutien le plus utilisé dans les réponses du DCT. Cependant, contrairement au DCT qui permet d'écrire toutes les formules nécessaires pour faire une demande, le QCM ne permet aux répondants de ne choisir qu'une seule formule pour exprimer leur demande. Par conséquent, afin de soutenir leur demande et de transmettre poliment leur intention, il est possible que les répondants aient plutôt fait le choix d'expliquer les raisons sous forme de leur demande plutôt que de choisir une formule directe ou indirecte.

Une autre explication possible en ce qui a trait au choix fréquent des allusions au QCM tiendrait au fait que le DCT peut avoir pour effet de provoquer des formules de demande dans lesquelles la force illocutoire de la requête est plus intelligible et transparente, alors que dans la vie réelle, les locuteurs ont fréquemment recours aux allusions. Étant donné que les répondants au DCT sont conscients du fait qu'ils doivent écrire des formules de demande à partir des consignes de cet outil et qu'il leur est permis d'écrire tout ce qu'ils diraient dans des situations de demande, il est possible qu'ils essayent de faire une demande en recourant à des formules comme la Préparation plutôt qu'aux allusions, tout en utilisant les mouvements de soutien, afin de fournir une meilleure réponse au DCT.

Le choix moins fréquent de l'*opt out* au QCM peut être également expliqué par le caractère limité des choix proposés. Tandis que dans le DCT, nous avons sollicité aux répondants d'écrire tout ce qu'ils diraient dans une situation donnée en donnant la consigne telle que : « S'il vous plaît, veuillez retranscrire tout ce que vous diriez dans une situation donnée », en y incluant toutefois le choix de l'*opt out*, étant donné que le QCM oblige à ne choisir qu'une seule réponse, cette formule peut amener les répondants à sélectionner moins souvent l'*opt out*, en préférant une formule de demande qui semble plausible dans une situation donnée.

L'écart du choix des stratégies entre le DCT et le QCM peut être attribué aux types différents de connaissances pragmatiques que ces deux outils sollicitent. O'Malley et

Chamot (1990) distinguent deux types de connaissances : les connaissances déclaratives et les connaissances procédurales. Si les connaissances déclaratives constituent les savoirs que nous possédons, les connaissances procédurales désignent quant à elles ce que nous savons exécuter à partir de ces connaissances. Il est possible que le DCT sollicite en particulier les connaissances pragmatiques procédurales, dans la mesure où cet outil permet de mesurer la production des actes de langage, tandis que le QCM fasse plutôt appel aux connaissances pragmatiques déclaratives, soit aux connaissances concernant ce que nous croyons devoir dire dans une situation particulière : à savoir au jugement « métapragmatique » (Kasper & Dahl, 1991). Par conséquent, l'écart remarqué entre les réponses obtenues à l'aide de ces deux outils peut être lié à l'écart entre ces deux types de connaissances chez les répondants. Cependant, pour déterminer lesquelles de ces réponses obtenues au moyen de ces deux outils sont les plus proches de l'usage réel de la langue, il faudrait pour cela les comparer avec les données obtenues naturellement.

Comme la discussion plus haut nous permet de constater, à partir des réponses obtenues entre le DCT et le QCM, nous avons pu observer non seulement les différences existant entre la production et la perception des stratégies de demande utilisées par les AC ainsi que les NF, mais également quelques problèmes soulevés sur le plan d'élaboration du QCM. Ces résultats révèlent ainsi que le type d'outils utilisé a un impact sur le choix des stratégies de demande. Bien qu'il ne soit pas aisé d'élaborer des outils de recherche 'irréprochables', il semble cependant toujours possible d'améliorer et de raffiner les outils de collecte de données afin d'obtenir de meilleurs résultats de recherche.

5.5. Le transfert pragmatique des apprenants coréens

Notre quatrième question de recherche porte sur le transfert pragmatique de la L1 et de la culture d'origine des apprenants coréens lors de la réalisation de l'acte de demande. Tout d'abord, sur le plan du transfert sociopragmatique, alors que nous n'avons pas observé chez

les AC une tendance au transfert pragmatique notable dans la perception des variables contextuelles, nous avons constaté que ceux-ci ont montré une tendance au transfert pragmatique dans leur choix de l'*opt out* dans les situations 1 « Porte à la bibliothèque », 9 « Bruit des enfants » et 12 « Délai pour la remise du travail ». Dans les situations 1 et 12 dans lesquelles un(e) étudiant(e) fait une demande à un professeur, ce sont les NC qui ont choisi le plus grand nombre d'*opt out*, suivis par les AC et les NF. Par contre, dans la situation 9, c'est le groupe des NF qui ont sélectionné le plus souvent l'option de l'*opt out*, suivis des AC et des NC. Sur le plan du transfert pragmatique, les AC ont montré une tendance au transfert pragmatique de la L1, en recourant aux stratégies directes plus fréquemment que les NF dans plusieurs situations de demande. Nous avons pu également observer un transfert pragmatique concernant certaines catégories de mouvements de soutien, telles que la Justification et l'Inquiétude.

Le fait que les apprenants coréens rejoignent les NF quant à leur estimation de l'intimité et du pouvoir social nous indique que les AC s'adaptent à la culture de la langue cible et qu'ils perçoivent les variables contextuelles de la même manière que les NF plutôt que d'être influencés par leur culture d'origine. À la troisième question de notre entrevue : « Si c'étaient des situations que vous rencontriez en Corée, est-ce qu'il y avait des situations où vous auriez demandé autrement ? », plusieurs AC ont répondu que leur perception de l'intimité, du pouvoir social et de la gravité d'imposition de demande aurait été différente s'il s'agissait de situations rencontrées en Corée. Par exemple, les AC ont dit qu'ils auraient parlé plus poliment dans les situations dans lesquelles l'interlocuteur est un professeur. Ils ont également indiqué qu'ils auraient fait plus facilement la demande à la secrétaire dans la situation 11 « Rapport urgent », car en Corée, il est considéré comme normal de travailler après les heures de travail. Les résultats des échelles d'évaluation de l'intimité et du pouvoir social ainsi que les informations recueillies auprès des AC lors de l'entrevue nous permettent de constater que ces derniers ont la capacité de distinguer les différences culturelles existant entre la société québécoise et la société coréenne et par conséquent de s'adapter de façon appropriée à la culture de la langue cible. Notons que le fait que les

apprenants soient capables d'interpréter des situations de façon comparable aux NF ne signifie pas nécessairement qu'ils réagiraient de la même manière que les locuteurs natifs dans ces situations. Kasper et Blum-Kulka (1993) soulignent que le degré d'accommodation socioculturelle à la culture de la langue cible relève non seulement de la capacité des apprenants, mais aussi de leurs choix. Les apprenants peuvent en effet choisir de se comporter de manière distincte des locuteurs natifs en raison de leur volonté de garder leur identité culturelle.

Les résultats de la recherche nous permettent de remarquer qu'il existe une influence de la L1 sur le choix du degré d'indirection des stratégies de demande des AC, malgré le fait que ces derniers utilisent presque le même degré d'indirection dans leurs stratégies que les NF. Selon les résultats d'analyse du degré d'indirection des stratégies de demande, les NC ont utilisé les stratégies les plus directes ($M=1.59$), suivis pas les AC ($M=2.06$) et les NF ($M=2.15$) (1 est plus proche des stratégies directes). Ces résultats confirment ceux obtenus dans les études antérieures menées auprès des étudiants coréens apprenant l'anglais langue seconde selon lesquels les AC ont eu tendance à utiliser les stratégies directes, notamment le Mode dérivable, quoique les stratégies indirectes comme la Préparation aient été les stratégies les plus utilisées par les apprenants coréens (Kim, 1995; Suh, 1999a). Ce qui est remarquable, c'est que nous avons observé les mêmes résultats quant au transfert pragmatique dans notre groupe des AC, malgré que les langues cibles des AC ne soient pas identiques. Les études précédentes confirment que comparé aux NF, l'utilisation plus fréquente des stratégies directes, notamment du Mode dérivable, observée dans notre étude est due à l'influence de la L1 chez les AC. Il nous semble important de relever ce point, car les AC dans notre étude sont exposés à un environnement bilingue, soit l'anglais et le français et nous ne pouvons donc pas exclure l'influence de l'anglais dans leur utilisation du français.

En ce qui concerne l'influence de l'anglais dans les formulations des AC, nous avons remarqué, à partir des informations recueillies lors des entrevues, que les AC ont eu recours non seulement au français, mais aussi à l'anglais afin de formuler leurs demandes. Les AC

ont répondu qu'ils recouraient à des expressions semblables existant en anglais puis les traduisaient en français lorsqu'ils ne connaissaient pas d'expressions équivalentes en français (*delay* → délai ; *if it doesn't bother you* → s'il ne vous dérange pas). Selon Jarvis et Pavlenko (2000), l'ordre par lequel les langues sont acquises est en lien avec le transfert. Ils notent également que la langue apprise juste avant la langue cible est susceptible de servir de langue de référence pour le transfert. D'après une étude menée par Jarvis (2002), il s'avère que les locuteurs ayant le finnois comme L1, le suédois comme L2 et l'anglais comme L3 utilisaient mieux les articles en anglais que les locuteurs dont le finnois était la L1, l'anglais était la L2 et le suédois était la L3, à cause du transfert positif du suédois qui possède des articles. Dans le cas des AC, étant donné que la plupart d'entre eux ont appris l'anglais comme L2 et le français comme L3, nous ne pouvons exclure l'influence de l'anglais quant au transfert dans leur utilisation du français. Pour examiner de façon rigoureuse l'influence de l'anglais sur les formules de demande produites par les AC, la comparaison entre ces formules de demande et celles recueillies auprès des locuteurs natifs anglophones ainsi que des locuteurs natifs francophones sera nécessaire.

En ce qui concerne le transfert pragmatique, nous avons remarqué une autre tendance du transfert pragmatique dans l'utilisation des mouvements de soutien chez les AC. Dans l'ensemble des situations de demande, ce sont les NC qui ont utilisé le plus grand nombre de mouvements de soutien (n=520), suivis de près par les AC (n=515). Par contre, il s'avère que les NF ont utilisé beaucoup moins de mouvements de soutien que les deux autres groupes (n=426). À la lumière de la norme propre aux locuteurs natifs francophones, le recours fréquent aux mouvements de soutien chez les AC peut être considéré comme un signe de la « verbosité », soit la tendance à utiliser plus de mots que nécessaire. Cependant, le fait que les AC ont eu recours au nombre comparable des mouvements de soutien que les NC nous fait remarquer qu'il est possible que ce nombre élevé de mouvements de soutien soit dû au transfert pragmatique de leur langue d'origine.

Dans le cadre de notre recherche, nous n'avons pas étudié la question de la verbosité, étant donné que notre objet était les stratégies de politesse utilisées par les AC et que la verbosité

n'est pas toujours considérée comme faisant partie des stratégies de politesse. Dans une étude portant sur l'acte de demande auprès des étudiants coréens apprenant l'anglais comme langue seconde, Suh (1999a) a remarqué que les apprenants coréens ont tendance à utiliser des mouvements de soutien plus fréquemment que les locuteurs natifs anglophones et coréens. Cependant, dans notre recherche, comparativement aux NF, les mouvements de soutien ont été plus fréquemment utilisés non seulement par les AC, mais aussi par les NC, et ce, avec des fréquences quasiment similaires. Dans l'étude de Suh, bien que les apprenants coréens aient utilisé des mouvements de soutien plus fréquemment que les groupes de locuteurs natifs, les résultats ont démontré que suivis des apprenants coréens, les locuteurs natifs coréens y ont eu plus souvent recours que les locuteurs natifs anglophones. Le fait que les résultats de notre recherche diffèrent de ceux de l'étude de Suh (1999a) peut être dû aux profils différents des apprenants coréens. En effet, alors que dans l'étude de Suh, les étudiants coréens apprenaient l'anglais dans une université aux États-Unis depuis 3 à 11 mois (environ 4 mois en moyenne), les participants à notre recherche séjournaient à Montréal ou dans d'autres régions francophones depuis un à 10 ans (la moyenne étant d'environ 5 ans) et étudiaient le français depuis un à 7 ans (en moyenne environ 3 ans). La durée à laquelle les apprenants sont exposés à la communauté de la langue cible peut donc engendrer des résultats différents. Olshtain et Blum-Kulka (1985) notent que la manière d'accomplir des actes de langage chez les apprenants peut servir d'indicateur utile permettant de savoir le degré d'acculturation dans la communauté de la langue cible et ceci est en lien avec la durée du séjour dans cette communauté. Faerch et Kasper (1989) notent que le mode communicatif peut être une expression des normes interactionnelles d'une société particulière : c'est-à-dire que dépendamment des communautés linguistiques, il peut y avoir des individus qui ne fournissent pas souvent de raisons ou d'explications avant de formuler une demande ou, *a contrario*, qui justifient habituellement leurs actes. Dans cette étude, cette tendance au transfert pragmatique chez les AC s'observe plus particulièrement dans certaines situations de demande. Par exemple dans la situation 1 « Porte à la bibliothèque », alors que les NF ont rarement utilisé les

mouvements de soutien avant ou après leur formule de demande (n=3), les AC (n=16) de même que les NC (n=30) y ont eu fréquemment recours, notamment à la Justification : « Est-ce que vous pouvez ouvrir la porte ? Parce que mes mains sont pleines », « Pouvez-vous ouvrir la porte, s'il vous plaît ? J'ai beaucoup de livres et je ne suis pas capable de l'ouvrir » ou à l'inquiétude : « S'il ne vous dérange pas, est-ce que vous pouvez ouvrir la porte ? ». La même tendance a été repérée dans la situation 10 « Notes », dans laquelle le locuteur demande à un ami proche de lui prêter les notes de cours. En effet, plusieurs NF n'ont employé aucun mouvement de soutien (n=12) : « Peux-tu me prêter tes notes de cours, s'il te plaît ? », alors que la plupart des AC ainsi que des NC ont souvent utilisé cette stratégie : « J'étais absente au dernier cours. Si je ne te dérange pas, est-ce que tu me prêtes tes notes, s'il te plaît ? Je suis désolée, j'étais malade ». L'utilisation fréquente de mouvements de soutien peut être due à l'influence des outils de collecte de données, soit le DCT, et peut être interprétée comme le signe de la verbosité des répondants. Cependant, comme nous l'avons mentionné dans notre étude, cette tendance peut être attribuée au style d'interaction d'une communauté linguistique particulière et le transfert pragmatique peut se produire dans ce domaine.

Finalement, nous n'avons pas examiné le transfert pragmatique en lien avec la compétence linguistique des AC ainsi que la durée de leur séjour dans des régions francophones. Étant donné que dans les questions préliminaires la plupart des AC ont évalué leur niveau de français comme étant intermédiaire ou intermédiaire-avancé, il nous était difficile de repérer l'effet de leur connaissance du français sur leur transfert pragmatique de la L1. Toutefois, nous avons observé quelques différences relatives à la durée d'apprentissage du français langue seconde de même qu'à celle du séjour dans des régions francophones. Il est à noter que dans le cadre de notre recherche, la durée du séjour à Montréal ou dans d'autres régions francophones des AC ne correspondait pas toujours à leur durée d'apprentissage du français, car beaucoup de Coréens fréquentaient une école anglophone malgré qu'ils habitaient à Montréal. Cependant, parmi les 30 AC de notre étude, 7 d'entre eux habitaient à Montréal et apprenaient le français plus de 5 ans, quant aux autres AC, ils y habitaient ou

apprenaient le français depuis moins de 5 ans. Lorsque nous avons comparé les réponses de ces 7 AC avec celles des autres apprenants coréens, bien que nous n'ayons pas remarqué des différences au niveau du transfert pragmatique entre ces deux groupes, nous avons toutefois relevé quelques différences sur le plan de l'emploi des atténuateurs. Nous n'avons pas repéré de différences au niveau de leurs fréquences d'utilisation, étant donné que la plupart des AC ont employé moins d'atténuateurs que les NF, quelque soit leur niveau du français et la durée de séjour dans des régions francophones. Cependant, en ce qui a trait au choix des atténuateurs, nous avons observé une utilisation plus fréquente de certaines catégories, telles que l'Évitement de l'agent, la Mesure consultative, la Tentative et le Désactualisateur temporel, dans les réponses des 7 AC dont le profil différait des autres. En effet, ces catégories d'atténuateurs étaient très présentes dans les réponses des NF, mais souvent absentes dans celles des AC. De plus, nous avons remarqué que les atténuateurs utilisés par ces 7 AC comportent moins d'erreurs linguistiques : « Ça te dérangerait si je jette un coup d'œil à ton recueil de textes ? » que ceux utilisés par d'autres AC : « S'il ne te dérange pas, est-ce que je peux voir ton texte ? ».

5.6. Les implications pour la recherche

Dans le présent chapitre, nous avons passé en revue l'ensemble des résultats obtenus dans le cadre de notre recherche et exposé les interprétations de ces résultats. Sur le plan de la didactique du français langue seconde, les résultats de ce travail comportent quelques implications importantes.

Tout d'abord, notre étude relève des similarités et des différences entre les stratégies de politesse utilisées par les AC et celles employées par les NF. En particulier, les résultats de notre recherche ont démontré qu'il y a une influence de la L1 et de la culture d'origine des apprenants coréens non seulement quant à leur utilisation des stratégies de politesse, notamment des stratégies directes, mais aussi sur leur perception des variables contextuelles

dans certaines situations de demande. Nos résultats confirment ceux des études précédentes, qui mettent en lumière le fait que même les apprenants de niveau avancé peuvent avoir de la difficulté lors des interactions avec des locuteurs natifs, et ce, en raison du manque de compétence pragmatique (Blum-Kulka, 1982; Thomas, 1983; Eisenstein & Bodman, 1986).

Il faudrait souligner que contrairement aux enfants qui ont appris les normes de politesse par leurs parents ou leur entourage dès le début de l'apprentissage de leur langue maternelle, les apprenants adultes de langue seconde n'ont pas beaucoup d'occasions de se voir enseigner les normes de politesse au cours de leur apprentissage (Grandcolas, 2000; Schmidt, 1993). Si nous nous rappelons l'importance de la politesse dans les interactions interpersonnelles, son enseignement devrait avoir sa place dans les classes de langue seconde. Comme l'indique Grandcolas (2000), l'objectif de l'enseignement de la politesse ne serait pas de conduire les étudiants à se comporter exactement comme des locuteurs natifs, mais d'« amener les élèves à mieux comprendre la signification des échanges codifiés dans leur culture comme dans celle des autres » (Grandcolas, 2000, p. 54) et à choisir des énoncés plus conformes à une situation de communication interculturelle. Plus particulièrement l'enseignement de la politesse dans les classes de langue seconde devrait amener les élèves à prendre conscience des différences culturelles entre leur culture d'origine et celle de la langue cible et à dispenser des connaissances socioculturelles et pragmatiques aux apprenants afin qu'ils puissent utiliser leurs connaissances linguistiques de façon appropriée lors d'interactions avec des locuteurs natifs. Autrement dit, tout comme les connaissances linguistiques, les aspects pragmatiques de la langue devraient être inclus dans le matériel pédagogique utilisé dans les classes de langue seconde et devraient être enseignés aux apprenants, considérant que l'interaction seule dans la classe de langue ne semble pas suffisante pour développer la compétence pragmatique. Pour ce faire, certains chercheurs proposent quelques moyens permettant de développer la compétence pragmatique des apprenants.

Dans notre étude, nous avons observé chez les AC des lacunes au niveau des formules routinières, telles que « Pourriez-vous m'ouvrir la porte, s'il vous plaît ? », « Pourriez-vous

parler un peu plus fort, s'il vous plaît ? », « Est-ce que je peux suivre avec toi ? », etc. Coulmas (1981) relève que les « formules routinières » sont des expressions linguistiques étroitement liées à des situations de communication prévisibles, dans lesquelles les membres d'une société particulière réagissent de façon automatique. House (1996), qui appelle ces formules comme « îles de fiabilité » (*islands of reliability*), indique que dans bien des cas, les échecs pragmatiques et sociopragmatiques remarqués chez les apprenants de niveau avancé proviennent de l'utilisation inadéquate des routines (p. 227). Si la maîtrise des formules routinières constitue un des éléments essentiels relatif à la compétence pragmatique, leur enseignement permettra aux apprenants de se sentir plus à l'aise dans leur usage de la langue et d'interagir de façon plus appropriée lors d'échanges avec des locuteurs natifs.

Selon Schmidt (1993), la prise de conscience des aspects pragmatiques est importante dans l'acquisition de la compétence pragmatique, dans la mesure où les apprenants n'acquièrent que des connaissances auxquelles ils font attention. L'auteur suggère de demander aux apprenants de rapporter leur expérience relative aux aspects pragmatiques. Il propose également de noter brièvement, juste après les interactions avec les locuteurs natifs, ce que les apprenants apprennent par rapport aux aspects pragmatiques.

Quant à House (1996), elle préconise d'enseigner des connaissances pragmatiques de façon explicite dans la classe de langue. Dans une étude portant sur le développement de la compétence pragmatique, elle a fait une expérimentation avec deux groupes d'apprenants allemands étudiant l'anglais comme langue seconde : pendant 14 semaines, le premier groupe a participé à un cours dans lequel les connaissances métapragmatiques ont été enseignées de façon explicite, tandis que l'autre groupe d'apprenants ont participé à un cours dans lequel ces informations n'ont pas été fournies mais ils ont uniquement participé aux pratiques. Selon les résultats de cette expérimentation, bien que les deux groupes aient montré une amélioration par rapport à leur compétence pragmatique après ces 14 semaines, le groupe qui a bénéficié de connaissances métapragmatiques explicites s'est avéré supérieur aux autres étudiants au niveau de l'utilisation des routines, de leur réalisation des

actes de langage ainsi que de l'utilisation des stratégies de discours variées. Comme le démontrent les études mentionnées plus haut, les connaissances pragmatiques peuvent donc être transmises dans les classes de langue et l'enseignement des aspects pragmatiques peut concourir au développement de la compétence pragmatique des apprenants.

Enfin, les résultats de notre recherche contribueront à l'avancement des connaissances en didactique du français langue seconde, notamment en pragmatique de l'interlangue, dans la mesure où ils permettent d'apporter de meilleures connaissances sur la compétence pragmatique des étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde. Cette étude permettra également de sensibiliser aux différences sur le plan de l'utilisation des stratégies de politesse entre les apprenants de langues secondes et les locuteurs natifs de la langue cible et, d'autre part, de mettre en lumière le rôle de la L1 et de la culture d'origine des apprenants de langues secondes dans leur perception des situations lors des interactions avec des locuteurs natifs ainsi que dans leur choix des stratégies de politesse.

Toutefois, il nous paraît important de souligner quelques limites de cette présente recherche. D'abord, les participants francophones sont des locuteurs natifs qui habitent à Montréal, au Canada, et l'aspect pragmatique du français parlé à Montréal, notamment la question de la politesse linguistique de cette région, pourrait ne pas être représentative de celui des francophones dans d'autres régions où l'on parle le français. Par conséquent, les résultats de cette recherche se limiteront aux francophones et aux étudiants coréens apprenant le français à Montréal.

Ensuite, dans le cadre de notre recherche, trois limites d'ordre méthodologique doivent être considérées dans l'interprétation des résultats de recherche, de même que dans la conception de futures études.

Premièrement, malgré que nous croyions que le DCT est un outil pertinent pour cette recherche à la lumière de l'objectif visé, les réponses que nous avons obtenues à l'aide de cet outil peuvent ne pas être identiques à celles obtenues à partir du discours authentique. Par conséquent, pour une meilleure compréhension de la réalisation des actes de langage

des apprenants coréens, il serait préférable de comparer les données recueillies au moyen du DCT avec celles collectées par le biais de jeux de rôle ou de l'observation ethnographique.

Deuxièmement, dans cette étude nous n'avons pas pris en compte le niveau de compétence linguistique des apprenants ni la durée de leur séjour dans des régions francophones. Le français des apprenants coréens qui ont participé à notre recherche était de niveau intermédiaire ou intermédiaire-avancé, ce qui a pu réduire les preuves de transfert pragmatique observées dans leurs réponses. De plus, étant donné que dans notre étude les apprenants coréens étaient exposés à la culture de la langue cible, ceci a pu avoir un effet sur leur degré d'acculturation, et donc sur leur perception des variables contextuelles dans certaines situations de demande. Par conséquent, pour faire suite à notre recherche, il s'avérait pertinent de mener une autre étude auprès d'étudiants coréens de différents niveaux de français, incluant les débutants, et dont la durée de séjour dans des régions francophones varie, ceci afin de déterminer l'impact de ces variables sur leur compétence pragmatique. Pour obtenir un meilleur portrait des caractéristiques des stratégies de politesse utilisées par les apprenants coréens, il serait également opportun de poursuivre des recherches dans un contexte de langue étrangère, avec des étudiants coréens apprenant le français en Corée.

En dernier lieu, il serait intéressant d'entreprendre une recherche en comparant les réponses obtenues entre le DCT et le QCM auprès d'autres groupes de participants afin de déterminer si le choix fréquent des allusions au QCM relevé dans notre travail, ainsi que dans l'étude de Rose et Ono (1995), est une caractéristique inhérente à ce type de questionnaire ou bien s'il s'agit plutôt d'un problème lié à l'élaboration de notre questionnaire.

Conclusion

Tout au long de cette étude, nous avons tenté d'examiner les stratégies de politesse utilisées par les étudiants coréens apprenant le français comme langue seconde, en les comparant avec celles utilisées par les groupes des locuteurs natifs de la langue coréenne et française. Nous avons également tenté d'examiner le lien entre l'estimation des variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir relatif avec des interlocuteurs et la gravité d'imposition de demande et le choix des stratégies de politesse. Ce faisant, nous avons pour objectif d'étudier l'impact de la L1 et de la culture d'origine des apprenants coréens sur leur choix des stratégies de politesse.

La collecte de données a été effectuée auprès des 90 participants composés de trois groupes : un groupe de 30 locuteurs natifs coréens (NC), un groupe de 30 locuteurs natifs francophones (NF) et celui de 30 apprenants coréens (AC). Sur le plan méthodologique, afin de procéder à une triangulation méthodologique, nous avons eu recours à quatre outils : le *Discourse Completion Test* (DCT) et le Questionnaire à choix multiples (QCM) ; les échelles d'évaluation des variables contextuelles et l'entrevue semi-structurée.

Tout d'abord, les résultats des échelles ont révélé que les répondants des trois groupes ont perçu les variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social et la gravité d'imposition de demande de façon similaire dans plusieurs situations de demande. Nous avons en revanche observé quelques divergences entre les groupes dans certaines situations. En particulier, les NC se sont démarqués des deux autres groupes dans leur évaluation de l'intimité et du pouvoir relatif avec des interlocuteurs. Dans certaines situations, les NC ont eu tendance à estimer une plus grande intimité ou une plus grande distance avec les interlocuteurs que les AC et les NF. De plus, les NC ont montré une tendance à estimer plus de distance par rapport au pouvoir social non seulement avec des interlocuteurs dont le statut social est inférieur, mais aussi avec des interlocuteurs dont le statut social est supérieur. Par contre, en ce qui a trait à l'estimation de la gravité d'imposition de demande,

ce sont les AC qui diffèrent des deux autres groupes. En effet, les résultats de l'échelle portant sur cette variable démontrent que les AC ont estimé une plus grande gravité d'imposition de demande que les NC et les NF dans 6 des 12 situations de demande.

Les analyses des stratégies de demande ont été effectuées à l'aide du schéma de codage élaboré dans le cadre du *Cross-Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP)* (Blum-Kulka, House & Kasper, 1989), nous y avons toutefois ajouté ou supprimé quelques catégories provenant des études précédentes (Mir-Fernández, 1994; Trosborg, 1995; Suh, 1999a; Koo, 2001). Les analyses ont porté sur le degré d'indirection des actes noyaux, les fréquences ainsi que le contenu linguistique des atténuateurs et des mouvements de soutien. Ces analyses ont mis en lumière quelques points intéressants et nous permettent de caractériser les stratégies de politesse utilisées par les apprenants coréens lors des situations de demande.

Au niveau du degré d'indirection des actes noyaux, les résultats ont démontré que les AC ont employé presque le même degré d'indirection des formules de demande que les NF, à savoir les stratégies indirectes, notamment la Préparation. Cependant, les AC ont montré une tendance au transfert pragmatique de la L1, en recourant aux stratégies directes plus fréquemment que les locuteurs natifs francophones. Les résultats d'analyse révèlent que les formules de demande utilisées par les AC peuvent être perçues comme étant plus directes ou moins polies malgré le recours aux stratégies indirectes, ceci en raison de la sous-utilisation des atténuateurs. Dans la plupart des situations de demande, les NF ont eu tendance à employer deux ou trois fois plus d'atténuateurs que les AC, cette fréquence élevée étant due à la combinaison de plusieurs atténuateurs dans un acte noyau. Quant à l'utilisation des mouvements de soutien, les NC et les AC ont recouru à cette stratégie plus fréquemment que les NF (NC=520, AC=515, NF=426). En particulier, comme les NC, les AC ont eu tendance à utiliser la Justification et l'Inquiétude plus souvent que les NF, nous avons pu ainsi observer une tendance au transfert pragmatique chez les apprenants coréens dans leur utilisation de ces stratégies. Par contre, les AC ont toutefois montré une différence par rapport aux deux groupes de locuteurs natifs quant aux fréquences de certaines

catégories de mouvements de soutien. Les AC ont eu en effet tendance à utiliser la Préface, la Gravité / Urgence et la Requête pressante beaucoup plus fréquemment que les NC et les NF. Notre recherche a donc révélé que la Requête pressante constitue une des stratégies les plus utilisées par les AC.

Afin de déterminer s'il existe un lien entre l'estimation des variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse, nous avons effectué des analyses de corrélation. Comme stratégies de politesse, le degré d'indirection des stratégies de demande et les fréquences des atténuateurs ont été analysés en lien avec l'estimation des variables contextuelles. Les résultats obtenus démontrent qu'il y a une corrélation négative entre l'estimation du pouvoir social et les fréquences des atténuateurs utilisés, tant chez les AC ($r = -.213, p < .01$) que les NF ($r = -.152, p < .01$) : à savoir que plus le locuteur possède le pouvoir social, moins il a tendance à utiliser des atténuateurs. Par contre, nous n'avons pas relevé de corrélation significative entre l'estimation de l'intimité ainsi que celle de la gravité d'imposition de la demande et le choix des stratégies de politesse. Quant au groupe des NC, nous n'avons pas observé chez eux de corrélation significative entre les trois variables contextuelles et le choix des stratégies de politesse.

En ce qui concerne les résultats de l'*opt out*, cette option a été choisie par le plus grand nombre de répondants dans la situation 9 « Bruit des enfants », alors qu'ils ont sélectionné le moins souvent cette option dans les situations 5 « Lettre de recommandation », 10 « Notes » et 11 « Rapport urgent ». Les résultats de l'*opt out* ont révélé une réaction différente de la part des AC dans certaines situations de demande, ces derniers ayant choisi l'*opt out* plus fréquemment que les autres répondants, ce qui est le cas des situations 3 « Professeur qui ne parle pas fort » et 8 « Musique très forte ». Nous avons également noté une tendance au transfert pragmatique chez les AC par rapport au choix de l'*opt out*, notamment dans certaines situations dans lesquelles il leur était demandé de s'adresser à un professeur (situations 1 et 12).

D'autre part, les résultats du QCM ont indiqué que la production des stratégies de demande (réponses au DCT) ne correspond pas toujours à leur perception, ceci tant chez les AC que

les NF. Nous avons remarqué en particulier des différences importantes entre les réponses du DCT et celles du QCM en ce qui a trait aux allusions et à l'*opt out* : soit que les deux groupes ont eu tendance à choisir plus d'allusions et moins d'*opt out* au QCM qu'au DCT. Les résultats du QCM ont également dévoilé une plus grande divergence entre les deux outils chez les AC que chez les NF.

Les informations recueillies lors de l'entrevue auprès des apprenants coréens ont confirmé que ceux-ci ont considéré plusieurs variables contextuelles comme l'intimité, le pouvoir social, la gravité d'imposition de la demande et le droit ou la nécessité de faire une demande pour formuler leur demande dans les différentes situations que nous leur avons présentées. En ce qui concerne la langue utilisée afin de formuler une demande en français, bien que la majorité des AC aient répondu avoir réfléchi en français pour écrire leurs réponses au DCT, plusieurs ont dit avoir eu recours non seulement au français, mais également à l'anglais. Pour ce qui est des situations dans lesquelles ils auraient demandé autrement si cela s'était passé en Corée, les AC ont répondu qu'ils n'auraient pas osé faire une demande dans certaines situations dans lesquelles il s'agit de faire une demande à un professeur, étant donné la supériorité de son statut social et qu'il est très important dans la société coréenne de respecter l'ordre hiérarchique. Certains AC ont par contre répondu qu'il leur aurait été plus facile de faire une demande dans les situations dans lesquelles ils possédaient plus de pouvoir social que leur interlocuteur.

Cette recherche nous a permis ainsi de constater qu'il existe des différences entre les apprenants coréens et les locuteurs natifs francophones en ce qui a trait à l'utilisation des stratégies de politesse lors de situations de demande. Les résultats obtenus ont également montré que la langue première et la culture d'origine des AC influencent leur choix de stratégies de politesse.

ANNEXE

ANNEXE 1
FORMULAIRE DE CONSENTEMENT POUR LES LOCUTEURS
NATIFS FRANCOPHONES

A) RENSEIGNEMENTS AUX PARTICIPANTS

1. Objectifs de la recherche

Ce projet vise à étudier les stratégies de politesse utilisées par des apprenants coréens apprenant le français comme langue seconde et les québécois francophones lors des situations de demande afin de pouvoir mieux décrire les difficultés que les apprenants coréens éprouvent lors de leur apprentissage du français et de mieux faire comprendre les différences culturelles qui peuvent causer des malentendus dans une communication interculturelle.

2. Participation à la recherche

La participation à cette recherche consiste à rencontrer l'agent de recherche dans un lieu que vous choisirez et à répondre au DCT écrit (*Written Discourse Completion Test*) et au QCM. Le DCT écrit est un questionnaire qui présente différentes situations sociales en vous demandant d'écrire ce que vous dites habituellement dans chaque situation donnée. Après avoir passé le DCT écrit, vous serez invités à répondre au QCM. Le QCM est un questionnaire dans lequel plusieurs réponses alternatives sont présentées. Les répondants doivent choisir l'une d'entre elles. Il s'agit des questions portant sur l'usage de la langue française. Le DCT écrit et le QCM dureront entre 30 à 40 minutes et se dérouleront à votre convenance à un endroit de votre choix. Toutes les activités porteront sur votre usage de la langue française lors des situations sociales bien déterminées.

3. Confidentialité

Les renseignements que vous nous donnerez demeureront confidentiels. Chaque participant à la recherche se verra attribuer un numéro et seul le chercheur principal et/ou la personne mandatée à cet effet auront la liste des participants et des numéros qui leur auront été attribués. De plus, les renseignements seront conservés dans un classeur sous clé situé dans un bureau fermé. Aucune information permettant de vous identifier d'une façon ou d'une autre ne sera publiée. Ces

renseignements personnels seront détruits 7 ans après la fin du projet. Seules les données ne permettant pas de vous identifier seront conservées après cette date, le temps nécessaire à leur utilisation.

4. Avantages et inconvénients

En participant à cette recherche, vous pourrez contribuer à l'avancement des connaissances et à l'amélioration de l'enseignement du français aux apprenants coréens. Votre participation à la recherche pourra également vous donner l'occasion de mieux vous connaître et de mieux comprendre les différences culturelles existant entre la société coréenne et la société québécoise.

1. Droit de retrait

Votre participation est entièrement volontaire. Vous êtes libre de vous retirer en tout temps sur simple avis verbal, sans préjudice et sans devoir justifier votre décision. Si vous décidez de vous retirer de la recherche, vous pouvez communiquer avec la chercheuse, au numéro de téléphone indiqué ci-dessous. Si vous vous retirez de la recherche, les renseignements qui auront été recueillis au moment de votre retrait seront détruits.

B) CONSENTEMENT

Je déclare avoir pris connaissance des informations ci-dessus, avoir obtenu les réponses à mes questions sur ma participation à la recherche et comprendre le but, la nature, les avantages, les risques et les inconvénients de cette recherche.

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT (SUITE)

Après réflexion et un délai raisonnable, je consens librement à prendre part à cette recherche. Je sais que je peux me retirer en tout temps sans aucun préjudice, sur simple avis verbal et sans devoir justifier ma décision.

Signature :

Date :

Nom :

Prénom :

ANNEXE 2
FORMULAIRE DE CONSENTEMENT POUR LES LOCUTEURS
NATIFS CORÉENS

연구 참가자들을 위한 정보

1. 연구의 목적

본 연구는 제 2 언어로 프랑스어를 배우는 한국인 학습자들과 프랑스어를 모국어로 하는 사람들이 요청을 할 때 사용하는 공손한 언어 사용 전략을 연구함을 목적으로 합니다. 본 연구는 한국인 학습자들이 프랑스어 학습시 겪게 되는 어려움을 보다 잘 기술하고 서로 다른 문화권의 사람들이 의사소통 할 때에 오해를 일으킬 수도 있는 문화적 차이점들에 대한 이해를 돕는 것을 목적으로 합니다.

2. 연구의 참여

본 연구에 대한 참여는 본인이 선택한 장소에서 연구자를 만나 질문지에 답하는 것으로 연구에 참여하게 됩니다. DCT écrit (*Written Discourse Completion Test*)라 불리는 질문지에는 여러 가지 사회적 상황들에 대한 설명이 제시되어 있으며, 참여자들은 주어진 상황에 대한 설명을 읽은 후 그 상황에서 본인이 어떻게 말할 것인지에 대해 한국어로 적으시면 됩니다. 연구는 참가자의 편의에 따라 선택된 장소에서 이루어지게 되며, 참가에 걸리는 시간은 대략 20 분에서 30 분 정도입니다. 질문지의 내용은 구체적인 사회적 상황 속에서의 여러분의 한국어 사용에 관한 것이 될 것입니다.

3. 비밀성 보장

여러분들이 주신 정보는 비밀이 보장될 것입니다. 각각의 연구 참여자들에게는 번호가 부여될 것이며, 연구자만이 참가자들의 명단 및 그들에게 부여된 번호들을 보관하게 될 것입니다. 게다가, 정보들은 열쇠로 잠긴 서류 보관함에 보관될 것입니다. 어떠한 방법으로도 여러분의 신원에 관한 정보는 알려지지 않을 것입니다. 개인적인 정보들은 연구가 끝난 후 7 년 후에 파기될 것입니다. 여러분의 신원을 알 수 없도록 한 자료들만이 그 이후에 보관될 것입니다.

4. 이점과 불리한 점

본 연구에 참여함으로써 여러분은 지식의 발전에 기여하실 수 있으며, 한국인 학습자들을 위한 프랑스 어 교육 향상에 기여하실 수 있습니다. 여러분의 연구 참여는 또한 한국 사회와 퀘벡 사회간에 존재하는 문화적 차이점들을 더욱 잘 이해할 수 있는 기회를 제공해 줄 것 입니다.

5. 연구 참여 동의를 철회할 권리

여러분의 참여는 전적으로 자발적인 것입니다. 여러분은 어떠한 피해나 여러분의 결정을 정당화 하지 않고도 단순히 구두로 언제든지 연구 참여를 그만둘 수 있습니다. 연구에 대한 참여를 그만두시기로 결정하셨다면, 아래에 제시된 전화번호 또는 이메일을 통해 연구자와 소통하실 수 있습니다. 연구 참여를 그만두신다면, 그만두는 시점까지 모은 정보들은 파기될 것입니다.

동의서

저는 상기 내용들을 인지하고 있으며 연구 참여에 대한 저의 질문들에 대한 답을 얻었고, 본 연구의 목적 및 성격, 이를 통해 얻을 수 있는 이점과 불리한 점들을 이해하고 있음을 선언합니다.

심사숙고 후에, 저는 자유롭게 본 연구에 참여함에 동의합니다. 저는 어떠한 피해나 저의 결정에 대해 정당화해야 하는 과정 없이 언제든지 본 연구의 참여를 그만둘 수 있음을 알고 있습니다.

참가자 사인 : _____ 날짜 : _____

이름 : _____

ANNEXE 3
FORMULAIRE DE CONSENTEMENT POUR LES
APPRENANTS CORÉENS

연구 참가자들을 위한 정보

1. 연구의 목적

본 연구는 제 2 언어로 프랑스어를 배우는 한국인 학습자들과 프랑스어를 모국어로 하는 사람들이 요청을 할 때 사용하는 공손한 언어 사용 전략을 연구함을 목적으로 합니다. 본 연구는 한국인 학습자들이 프랑스어 학습시 겪게 되는 어려움을 보다 잘 기술하고 서로 다른 문화권의 사람들이 의사소통 할 시에 오해를 일으킬 수도 있는 문화적 차이점들에 대한 이해를 돕는 것을 목적으로 합니다.

2. 연구의 참여

본 연구에 대한 참여는 본인이 선택한 장소에서 연구자를 만나 질문지 및 인터뷰에 답하는 것으로 연구에 참여하게 됩니다. DCT écrit (*Written Discourse Completion Test*)라 불리는 질문지에는 여러 가지 사회적 상황들에 대한 설명이 제시되어 있으며, 참여자들은 주어진 상황에 대한 설명을 읽은 후 그 상황에서 본인이 어떻게 말할 것인지에 대해 적으시면 됩니다. 질문지에 답한 후에는 사지 선다형 (QCM) 질문에 답하게 됩니다. 이 질문지에는 하나의 질문당 여러개의 답안이 제시될 것이며, 여러분은 이 가운데 하나를 고르시면 됩니다. 질문들은 여러분의 프랑스어 사용에 관한 질문들입니다. 마지막으로, DCT와 사지 선다형 질문지(QCM)에 모두 답하고 나면 여러분은 간단한 인터뷰(Entrevue)를 하게 됩니다. 인터뷰는 바로 전에 작성한 질문지(DCT) 및 사지 선다형 질문지에 관한 연구자의 질문에 구어로 답하시는 것으로 구성되어 있습니다. 인터뷰 내용은 질문지에 대한 답을 작성하는 과정에 대한 내용이 될 것입니다. 인터뷰 내용은 녹음될 것이며, 이후 전사(받아쓰기) 될 것입니다. 연구는 참가자의 편의에 따라 선택된 장소에서 이루어지게 되며, 참가에 걸리는 시간은 대략 40분에서 1시간 정도입니다. 연구 참여 활동들은 구체적인 사회적 상황 속에서의 여러분의 프랑스어 사용에 관한 것입니다.

3. 비밀성 보장

여러분들이 주신 정보는 비밀이 보장될 것입니다. 인터뷰 내용들은 전사될 것이며, 녹음된 내용들은 삭제될 것입니다. 각각의 연구 참여자들에게는 번호가 부여될 것이며, 연구자만이 참가자들의 명단 및 그들에게 부여된 번호들을 보관하게 될 것입니다. 게다가, 정보들은 열쇠로 잠긴 서류 보관함에 보관될 것입니다. 어떠한 방법으로도 여러분의 신원에 관한 정보는 알려지지 않을 것입니다. 개인적인 정보들은 연구가 끝난 후 7년 후에 파기될 것입니다. 여러분의 신원을 알 수 없도록 한 자료들만이 그 이후에 보관될 것입니다.

4. 이점과 불리한 점

본 연구에 참여함으로써 여러분은 지식의 발전에 기여하실 수 있으며, 한국인 학습자들을 위한 프랑스 어 교육 향상에 기여하실 수 있습니다. 여러분의 연구 참여는 또한 한국 사회와 퀘벡 사회간에 존재하는 문화적 차이점들을 더욱 잘 이해할 수 있는 기회를 제공해 줄 것입니다.

5. 연구 참여 동의를 철회할 권리

여러분의 참여는 전적으로 자발적인 것입니다. 여러분은 어떠한 피해나 여러분의 결정을 정당화 하지 않고도 단순히 구두로 언제든지 연구 참여를 그만둘 수 있습니다. 연구에 대한 참여를 그만두시기로 결정하셨다면, 하단에 제시된 전화번호를 통해 연구자와 소통하실 수 있습니다. 연구 참여를 그만두신다면, 그만두는 시점까지 모은 정보들은 파기될 것입니다.

B) 동의서

저는 상기 내용들을 인지하고 있으며 연구 참여에 대한 저의 질문들에 대한 답을 얻었고, 본 연구의 목적 및 성격, 이를 통해 얻을 수 있는 이점과 불리한 점들을 이해하고 있음을 선언합니다.

심사숙고 후에, 저는 자유롭게 본 연구에 참여함에 동의합니다. 저는 어떠한 피해나 저의 결정에 대해 정당화해야 하는 과정 없이 언제든지 본 연구의 참여를 그만둘 수 있음을 알고 있습니다.

사인 : _____ 날짜 : _____

성 : _____ 이름 : _____

ANNEXE 4
QUESTIONS PRÉLIMINAIRES POUR LES LOCUTEURS
NATIFS FRANCOPHONES

« Questions préliminaires pour les locuteurs natifs francophones »

■ Nom : _____ Prénom : _____

1. Sexe : M F

2. Âge : ____

3. Langue maternelle :

4. À part le français, parlez-vous d'autres langues ?

Si oui, précisez :

5. Quel est votre pays d'origine ? _____

6. Depuis combien de temps demeurez-vous à Montréal ?

Depuis ____ ans (____ mois)

7. Avez-vous déjà demeuré dans des régions non francophones ? Oui__ Non

Si oui, précisez.

Pays : _____ Ville :

Durée du séjour : ____ ans (____ mois)

Pays : _____ Ville :

Durée du séjour : ____ ans (____ mois)

8. Quelle est votre profession ?

a) Étudiant(e) au collégial (au Cégep)

b) Étudiant(e) universitaire : 1^{er} cycle 2^e cycle 3^e cycle

c) Autres (précisez) _____

9. Si vous travaillez, dans quelle langue travaillez-vous ? _____

10. Si vous êtes étudiant(e), dans quel domaine étudiez-vous ? _____

ANNEXE 5
QUESTIONS PRÉLIMINAIRES POUR LES LOCUTEURS
NATIFS CORÉENS

한국어 원어민들을 위한 예비 질문지

■ 이름 : _____

1. 성별 : 남 여

2. 나이 : 만 ___세

3. 모국어 : _____

4. 현재 어디에 살고 계십니까? (서울, 부산 등 도시명) _____

5. 서울에 살고 있다면, 서울에 계신지는 대략 얼마나 되셨습니까? ___년

6. 당신은 한국이 아닌 다른 나라에 거주했던 경험이 있습니까? 예_아니오

(다음의 질문들은 거주한 경험이 있는 분들을 위한 것입니다.)

6.1. 다른 나라에 거주한 경험이 있다면, 거주한 국가의 이름 및 도시명,
거주 기간을 적어 주십시오.

국가명 : _____ 도시 :

___ 년 (___ 개월)

국가명 : _____ 도시 :

___ 년 (___ 개월)

7. 현재 어떤 일에 종사하고 계십니까?

- a) 대학생
- b) 대학원생
- c) 기타 (직업명) _____

8. 학생인 경우, 어떤 전공 분야의 공부를 하고 계십니까?

ANNEXE 6
QUESTIONS PRÉLIMINAIRES POUR LES APPRENANTS
CORÉENS

« Questions préliminaires pour les apprenants coréens »

■ Nom : _____

1. Sexe : M F

2. Âge : ____

3. Langue maternelle : _____

4. À part le français et le coréen, parlez-vous d'autres langues ?
Si oui, précisez :

5. Depuis combien de temps demeurez-vous à Montréal ?
Depuis ____ ans (____ mois)

6. À part Montréal, avez-vous déjà demeuré dans d'autres régions francophones ?
Oui ____ Non
Si oui, précisez.

Pays : _____ Ville :
Durée du séjour : ____ ans (____ mois)

Pays : _____ Ville :
Durée du séjour : ____ ans (____ mois)

7. Depuis combien de temps apprenez-vous le français ? ____ ans (____ mois)
Combien d'heures par semaine ? (environ) ____ heure(s) par semaine

8. Où avez-vous appris le français ? (plusieurs réponses possibles)

- À l'école au Canada
- À l'école en Corée
- Dans un institut linguistique au Canada
- Dans un institut linguistique en Corée
- En autodidacte (par moi-même)
- Autre (précisez)

9. D'après-vous, quel est votre niveau de français ?

- Niveau débutant ___
- Niveau intermédiaire
- Niveau intermédiaire avancé ___
- Niveau avancé

Parler	Faible	Assez bon	Très bon	Excellent
Écouter	Faible	Assez bon	Très bon	Excellent
Lire	Faible	Assez bon	Très bon	Excellent
Écrire	Faible	Assez bon	Très bon	Excellent

10. Est-ce que vous habitez avec quelqu'un dont le français est la langue maternelle ? Oui __ Non

Si oui, quel type de relation entretenez-vous avec cette (ces) personne(s) ?
(ex. colocataire, amoureux, etc.)

11. Cochez la case appropriée.

▪Production orale ▪Compréhension orale	Moins d'une heure par jour	Entre une heure et trois heures par jour	Entre trois heures et cinq heures par jour	Plus de cinq heures par jour
Je parle le français avec des locuteurs natifs francophones				
Je regarde la télévision et/ou j'écoute la radio en français				
▪Production écrite ▪Compréhension écrite	Rarement	Une ou deux fois par semaine	Trois ou quatre fois par semaine	Presque tous les jours
J'écris en français (courriels, textes, etc.)				
Je lis des journaux et/ou des textes écrits en français				

12. Quelle est votre profession ?

- a) Étudiant(e) de l'école secondaire
- b) Étudiant(e) au collégial (au Cégep)
- c) Étudiant(e) universitaire : Baccalauréat Maîtrise Doctorat
- d) Étudiant(e) au programme de français langue seconde
(Niveau : débutant intermédiaire avancé)
- e) Autres (précisez) _____

13. Si vous travaillez, dans quelle langue travaillez-vous ? _____

14. Si vous êtes étudiant(e), qu'est-ce que vous étudiez et dans quelle langue étudiez-vous ?

Domaine d'étude :

Langue utilisée pour vos études :

ANNEXE 7

***DISCOURSE COMPLETION TEST (DCT) EN VERSION
FRANÇAISE***

DCT (*Discourse Completion Test*)

Consignes

Ce questionnaire a pour but d'examiner comment vous exprimeriez votre demande en français dans une situation donnée. Il contient 12 situations. Vous devez lire attentivement la description de chaque situation et écrire comment vous feriez une demande dans cette situation particulière. Si vous n'avez jamais vécu une situation semblable, imaginez que vous êtes dans cette situation et ce que vous diriez dans un tel cas. Puisqu'il ne s'agit pas d'un test, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Veuillez écrire tout ce que vous diriez dans une situation donnée. S'il vous plaît, veuillez retranscrire tout ce que vous diriez réellement le plus fidèlement possible, sans adaptation au style écrit. Écrire les réponses qui sont le plus naturelles pour vous, tel que vous le diriez à la personne dans une situation décrite. Merci de votre collaboration.

1. Vous êtes étudiant(e) dans une université. Vous allez à la bibliothèque de l'université pour retourner plusieurs livres et vos mains sont pleines. Il y a un homme près de la porte de la bibliothèque qui semble être un professeur. Vous voulez lui demander de vous ouvrir la porte.
 - Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.
 - Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

2. Vous avez un nouveau colocataire. Vous habitez avec lui depuis une semaine, donc vous ne le connaissez pas bien. Hier, votre colocataire a cuisiné, mais n'a pas nettoyé la cuisine. Vous avez invité quelques amis pour le souper ce soir. Vous voulez demander à votre colocataire de nettoyer la cuisine.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

3. Vous suivez le cours d'un professeur que vous n'avez encore jamais vu. Aujourd'hui, c'est la première journée de cours. Le professeur parle de choses importantes, comme le recueil de textes, les travaux et les examens. Puisque la classe est assez grande et que le professeur ne parle pas très fort, vous ne pouvez pas bien entendre ce qu'il dit. Vous voulez lui demander de parler plus fort.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

4. Vous travaillez à temps partiel comme technicien informatique dans un laboratoire informatique. C'est la fin du trimestre et il y a plusieurs étudiants qui attendent leur tour pour utiliser les ordinateurs. Pendant que vous aidez un étudiant avec des problèmes techniques, vous voyez un étudiant qui joue à des jeux sur l'ordinateur. Dans ce laboratoire informatique, il est interdit d'utiliser l'ordinateur dans un but non pédagogique. Vous désirez lui demander de céder sa place à un autre étudiant.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

5. Vous êtes un étudiant au baccalauréat à l'université. Vous faites une demande d'admission pour un programme de maîtrise et vous avez besoin d'une lettre de recommandation. M. Tremblay est votre professeur depuis trois ans et vous avez une très bonne relation avec lui. Vous voulez lui demander une lettre de recommandation.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5
- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

6. Vous êtes assis en classe. Vous réalisez que vous avez laissé votre recueil de textes à la maison. L'étudiant assis à côté de vous a son recueil ouvert devant lui et écoute le cours. Vous voulez lui demander de vous laisser jeter un coup d'œil au recueil.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant
- 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
 vous êtes inférieur à cette personne vous êtes égaux vous êtes supérieur à cette personne

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
 pas du tout dérangeante très dérangeante

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

7. Vous êtes professeur dans une université. Vous planifiez visiter la Turquie l'été prochain. Vous savez qu'une de vos anciennes étudiantes travaille dans une agence de voyages. Comme elle a travaillé en laboratoire avec vous pendant 3 ans, vous la connaissez bien. Vous voulez lui demander de vous envoyer des brochures d'informations.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
 Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
 Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
 très proche très distant

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
 pas du tout dérangeante très dérangeante
 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

9. C'est l'après-midi et vous essayez de vous reposer, mais vous n'arrivez pas à vous endormir parce que deux enfants font du bruit à l'extérieur de votre fenêtre. Ce sont les enfants de votre nouveau voisin. Donc, vous ne les connaissez pas encore vraiment. Vous voulez leur demander de jouer ailleurs.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
 Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
 Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

- A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
 très proche très distant
 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
 vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
 à cette personne à cette personne

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

- C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
 pas du tout dérangeante très dérangeante
 1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

10. Vous étiez absent au dernier cours de mathématiques. La semaine prochaine, il y aura un examen important et vous devez donc obtenir les notes de cours de la semaine précédente afin de vous préparer pour l'examen. Vous voulez demander à votre ami proche en classe de vous prêter ses notes pour que vous puissiez les photocopier.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

11. Vous êtes le directeur d'une compagnie. Vous avez une secrétaire qui travaille avec vous depuis 2 ans et vous la connaissez bien. Vous devez remettre demain un rapport urgent à une autre compagnie. Vous désirez donc lui demander de rester après les heures de bureau pour finir de rédiger le rapport.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

12. Vous devez remettre votre travail de fin de session pour un de vos cours demain. Par contre, vous ne serez pas en mesure de le remettre à temps. Vous voulez parler au professeur, que vous connaissez depuis quelques années, et lui demander de vous donner un délai pour la remise du travail.

- Diriez-vous quelque chose à cette personne dans cette situation? Oui__ Non__
Si votre réponse est non, expliquez pourquoi.

- Si votre réponse est oui, indiquez comment vous faites cette demande.
Même si votre réponse est non, essayez d'imaginer comment vous le demanderiez et écrivez votre réponse.

Vous :

A. Dans cette situation, à quel point vous sentez-vous proche de cette personne?
très proche très distant

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

B. Quelle est la relation hiérarchique que vous sentez entre vous et cette personne?
vous êtes inférieur vous êtes égaux vous êtes supérieur
à cette personne à cette personne

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

C. À quel point diriez-vous que votre demande est dérangeante?
pas du tout dérangeante très dérangeante

1 _____ 2 _____ 3 _____ 4 _____ 5

Merci beaucoup !

ANNEXE 8
DISCOURSE COMPLETION TEST (DCT) EN VERSION
CORÉENNE

담화 완성 질문지 (Discourse Completion Test)

본 질문지는 여러분이 한국어로 어떻게 부탁하는지에 대해 연구하기 위한 목적으로 만들어졌습니다. 본 질문지는 12 개의 상황들을 포함하고 있습니다. 여러분은 각각의 상황에 대한 기술을 주의깊게 읽고 주어진 상황에서 어떻게 부탁할지에 대해 적으셔야 합니다. 여러분이 비슷한 상황을 한번도 경험하지 못했다면, 주어진 상황에 있다고 가정하시고 그러한 경우에 어떻게 말할지에 대해 상상하며 답을 적어 주십시오. 이것은 테스트가 아니기 때문에 정답이나 오답은 없습니다. 주어진 상황에서 여러분이 말하고자 하는 모든 것을 적어 주십시오. 문어체로 전환함이 없이, 여러분이 실제로 말하게 될 모든 것을 가능한 한 충실하게 적어주시고, 마치 기술된 상황 속의 사람에게 실제로 말하는 것처럼 여러분에게 가장 자연스럽게 느껴지는 대답을 적어주시기 바랍니다. 여러분의 협조에 감사드립니다.

1. 당신은 한 대학의 학생입니다. 당신은 여러 권의 책들을 반납하기 위해 대학 도서관에 갔으며 양손은 책으로 가득합니다. 도서관의 문 옆에는 교수님으로 보이는 한 남자분이 있습니다. 당신은 그에게 문을 열어달라고 부탁하고 싶습니다.
 - 본 상황에서 당신은 이 사람에게 부탁을 하시겠습니까? 예___ 아니오___ 만약 당신의 답이 ‘아니오’라면 그 이유는 무엇입니까?
 - 당신의 대답이 ‘예’ 라면 주어진 상황에서 어떻게 부탁할지 적어 주십시오. 비록 당신의 대답이 ‘아니오’라 할지라도 어떻게 부탁할지에 대해 상상하며 답을 적어 주십시오.

- B. 당신이 느끼는 이 사람과의 위계적 관계는 무엇입니까?
 당신은 이 사람보다 당신과 이 사람은 당신은 이 사람보다
 더 낮은 지위에 있다. 동등하다 더 높은 지위에 있다.
 1_____2_____3_____4_____5
- C. 당신의 부탁은 어느 정도나 부담이 되는 부탁이라 생각하십니까?
 전혀 부담되지 않는다. 매우 부담된다.
 1_____2_____3_____4_____5

5. 당신은 대학의 학부 학생입니다. 당신은 석사 과정에 입학하기 위해 지원했으며 당신은 추천서가 필요합니다. 김 교수님은 3년 전부터 당신을 맡아 온 교수님이며 당신과 그 교수님은 매우 좋은 관계를 유지하고 있습니다. 당신은 교수님께 추천서를 부탁드리고 싶습니다.

- 본 상황에서 당신은 이 사람에게 부탁을 하시겠습니까? 예__ 아니오__
 만약 당신의 답이 ‘아니오’라면 그 이유는 무엇입니까?

- 당신의 대답이 ‘예’ 라면 주어진 상황에서 어떻게 부탁할지 적어 주십시오.
 비록 당신의 대답이 ‘아니오’라 할지라도 어떻게 부탁할지에 대해 상상하며 답을 적어 주십시오.

당신 :

ANNEXE 9
QUESTIONNAIRE À CHOIX MULTIPLES (QCM)

QCM (Questions à choix multiples)

Consignes

Les questions suivantes contiennent 12 situations que vous avez vues dans le questionnaire précédent. Pour chaque situation, quatre possibilités vous sont proposées. Vous devez choisir la réponse qui vous semble la plus appropriée pour faire la demande dans une situation donnée. Veuillez répondre de façon spontanée, en choisissant une seule réponse. Si vous ne feriez pas de demande dans une situation particulière, au lieu de choisir une réponse, vous pouvez choisir D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.

1. Vous êtes étudiant(e) dans une université. Vous allez à la bibliothèque de l'université pour retourner plusieurs livres et vos mains sont pleines. Il y a un homme près de la porte de la bibliothèque qui semble être un professeur. Vous voulez lui demander de vous ouvrir la porte. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
 - A. Pourriez-vous m'ouvrir la porte, s'il vous plaît?
 - B. Je vous demanderais de m'ouvrir la porte, s'il vous plaît.
 - C. Désolé(e), j'ai les mains pleines.
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.

2. Vous avez un nouveau colocataire. Vous habitez avec lui depuis une semaine, donc vous ne le connaissez pas bien. Hier, votre colocataire a cuisiné, mais n'a pas nettoyé la cuisine. Vous avez invité quelques amis pour le souper ce soir. Vous voulez demander à votre colocataire de nettoyer la cuisine. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
 - A. Est-ce que ça te dérangerait de faire la vaisselle?
 - B. J'aimerais que la cuisine soit propre, car je reçois des amis ce soir.
 - C. Il faudrait que tu nettoies ta vaisselle d'hier.
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.

3. Vous suivez le cours d'un professeur que vous n'avez encore jamais vu. Aujourd'hui, c'est la première journée de cours. Le professeur parle de choses importantes, comme le recueil de textes, les travaux et les examens. Puisque la classe est assez grande et que le professeur ne parle pas très fort, vous ne pouvez pas bien entendre ce qu'il dit. Vous voulez lui demander de parler plus fort. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
- A. Excusez-moi, je ne vous entends pas bien.
 - B. Parlez un peu plus fort, s'il vous plaît!
 - C. Excusez-moi, pourriez-vous parler un peu plus fort ?
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
4. Vous travaillez à temps partiel comme technicien informatique dans un laboratoire informatique. C'est la fin du trimestre et il y a plusieurs étudiants qui attendent leur tour pour utiliser les ordinateurs. Pendant que vous aidez un étudiant avec des problèmes techniques, vous voyez un étudiant qui joue à des jeux sur l'ordinateur. Dans ce laboratoire informatique, il est interdit d'utiliser l'ordinateur dans un but non pédagogique. Vous désirez lui demander de céder sa place à un autre étudiant. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
- A. Le laboratoire est réservé seulement pour le travail.
 - B. Je te demanderais de laisser ta place à un autre étudiant.
 - C. Pourrais-tu céder l'ordinateur à un autre étudiant?
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
5. Vous êtes un étudiant au baccalauréat à l'université. Vous faites une demande d'admission pour un programme de maîtrise et vous avez besoin d'une lettre de recommandation. M. Tremblay est votre professeur depuis trois ans et vous avez une très bonne relation avec lui. Vous voulez lui demander une lettre de recommandation. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?

- A. J'apprécierais si vous pouviez m'écrire une lettre de recommandation.
- B. J'ai fait une demande d'admission en maîtrise qui exige une lettre de recommandation.
- C. Je vous demanderais de m'écrire une lettre de recommandation.
- D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
6. Vous êtes assis en classe. Vous réalisez que vous avez laissé votre recueil de textes à la maison. L'étudiant assis à côté de vous a son recueil ouvert devant lui et écoute le cours. Vous voulez lui demander de vous laisser jeter un coup d'œil au recueil. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
- A. J'ai oublié mon recueil chez moi.
- B. S'il te plaît, laisse-moi regarder ton recueil!
- C. Est-ce que je peux suivre avec toi?
- D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
7. Vous êtes professeur dans une université. Vous planifiez visiter la Turquie l'été prochain. Vous savez qu'une de vos anciennes étudiantes travaille dans une agence de voyages. Comme elle a travaillé en laboratoire avec vous pendant 3 ans, vous la connaissez bien. Vous voulez lui demander de vous envoyer des brochures d'informations. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
- A. Je me demandais si tu pouvais m'envoyer des brochures d'informations sur la Turquie.
- B. J'aimerais bien avoir des brochures d'informations sur la Turquie.
- C. Je planifie un voyage en Turquie et je ne sais pas où je peux trouver des brochures d'informations.
- D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
8. Vous étudiez à la maison pour un examen de mi-session qui aura lieu demain. Par contre, vous n'arrivez pas à vous concentrer parce que votre voisin joue de la musique très fort. Il est votre voisin depuis deux ans et vous le connaissez bien. Vous voulez lui demander de baisser la musique. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?

- A. Excuse-moi, j'ai un examen demain.
 - B. Je te demanderais de baisser la musique, s'il te plaît.
 - C. Peux-tu baisser un peu la musique, s'il te plaît?
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
9. C'est l'après-midi et vous essayez de vous reposer, mais vous n'arrivez pas à vous endormir parce que deux enfants font du bruit à l'extérieur de votre fenêtre. Ce sont les enfants de votre nouveau voisin. Donc, vous ne les connaissez pas encore vraiment. Vous voulez leur demander de jouer ailleurs. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
- A. Allez jouer ailleurs, les enfants!
 - B. Pouvez-vous aller jouer plus loin?
 - C. Hé les enfants, j'aimerais me reposer un peu.
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
10. Vous étiez absent au dernier cours de mathématiques. La semaine prochaine, il y aura un examen important et vous devez donc obtenir les notes de cours de la semaine précédente afin de vous préparer pour l'examen. Vous voulez demander à votre ami proche en classe de vous prêter ses notes pour que vous puissiez les photocopier. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?
- A. Peux-tu me prêter tes notes du dernier cours?
 - B. Je voudrais bien avoir tes notes du dernier cours.
 - C. J'étais absent et je n'ai pas les notes du dernier cours.
 - D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.
11. Vous êtes le directeur d'une compagnie. Vous avez une secrétaire qui travaille avec vous depuis 2 ans et vous la connaissez bien. Vous devez remettre demain un rapport urgent à une autre compagnie. Vous désirez donc lui demander de rester après les heures de bureau pour finir de rédiger le rapport. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?

- A. On doit remettre un rapport urgent demain.
- B. Je te demanderais de rester plus tard ce soir pour rédiger un rapport urgent.
- C. Est-ce que ça te dérangerait de rester ce soir pour rédiger un rapport urgent?
- D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.

12. Vous devez remettre votre travail de fin de session pour un de vos cours demain. Par contre, vous ne serez pas en mesure de le remettre à temps. Vous voulez parler au professeur, que vous connaissez depuis quelques années, et lui demander de vous donner un délai pour la remise du travail. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation?

- A. Je n'ai pas encore eu le temps de finir mon travail.
- B. Je vous demanderais de m'accorder un délai pour la remise du travail.
- C. Pourriez-vous me donner un délai pour la remise du travail?
- D. Je ne ferais aucune demande dans cette situation.

Merci beaucoup !

ANNEXE 10
QUESTIONS POUR L'ENTREVUE

Questions pour l'entrevue

1. Lorsque vous répondez au DCT ou au QCM, quels éléments de la situation vous ont influencé pour formuler votre réponse ?
2. Lorsque vous répondez au DCT, est-ce que vous avez réfléchi en coréen puis traduit votre réponse en français ou bien avez-vous directement réfléchi en français ? Ou bien, avez-vous réfléchi dans une autre langue (en anglais, par exemple ?)
3. Si c'étaient des situations que vous rencontriez en Corée, est-ce qu'il y avait des situations où vous auriez demandé autrement ?

Bibliographie

- Alston, W. P. (2000). *Illocutionary Acts & Sentence Meaning*. London : Cornell University Press.
- Anderson, J. R. (1980). *Cognitive psychology and its implications*. San Francisco : Freeman.
- Arabski, J. (1979). *Errors as indications of the development of interlanguage*. Katowice : Uniwersytet Slaski.
- Arndt, H., & Janney, R. W. (1985). Politeness revisited : Cross-modal supportive strategies. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching*, 23 (4), 281-300.
- Austin, J. L. (1962). *Quand dire, c'est faire*. Paris : Éditions du seuil.
- Bachman, L. F. (1990). *Fundamental considerations in language testing*. London, Angleterre : Oxford university press.
- Bardovi-Harlig, K., & Hartford, B. S. (1993a). Refining the DCT : Comparing open questionnaires and dialogue completion tasks. ED 396555.
- Bardovi-Harlig, K., & Hartford, B. S. (1993b). *Natural conversations, institutional talk, and interlanguage pragmatics*. Document inédit.
- Bardovi-Harlig, K., & Hartford, B. S. (1993c). Learning the rules of academic talk : A longitudinal study of pragmatic development. *Studies in Second Language Acquisition*, 15, 279-304.
- Barnlund, D. C. (1975). *Private and public self in Japan and the United States*. Tokyo : Simul Press.
- Barnlund, D. C., & Yoshioka, M. (1990). Apologies : Japanese and American styles. *International Journal of Intercultural Communication*, 14, 193-206.

- Barron, A. (2003). *Acquisition in interlanguage pragmatics : Learning how to do things with words in a study abroad context*. Amsterdam, Netherlands : John Benjamins Publishing Company.
- Beebe, L. M, & Cummings, M. (1985). *Speech act performance : A function of the data collection procedure?* Communication présentée au TESOL '85, New York.
- Beebe, L. M., & Cummings, M. C. (1995). Natural speech act data versus written questionnaire data : How data collection method affects speech act performance. Dans S. Gass & J. Neu (dir.), *Speech acts across cultures : Challenges to communication in a second language* (pp. 65-86). New York : Mouton de Gruyter.
- Beebe, L. M., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. Dans R. C. Scarcella, E. Andersen & S. D. Krashen (dir.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-73). New York : Newbury House.
- Bell, N. (1998). Politeness in the speech of korean ESL learners. *Working papers in educational linguistics*, 14 (I), 25-47.
- Bergman, M. L., & Kasper, G. (1993). Perception and performance in native and nonnative apology. Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka (dir.), *Interlanguage Pragmatics* (pp. 42-57). New York : Oxford University Press.
- Bialystok, E. (1993). Symbolic representation and attentional control in pragmatic competence. Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka (dir.), *Interlanguage pragmatics* (pp. 43-57). New York : Oxford University Press.
- Billmyer, K., & Varghese, M. (2000). Investigating instrument-based pragmatic variability : effects of enhancing discourse completion tests. *Applied linguistics*, 21 (4), 517-552.
- Blanchet, P. (1995). *La pragmatique : D'Austin à Goffman*. Paris : Bertrand-Lacoste.
- Blum-Kulka, S. (1982). Learning how to say what you mean in a second language : A study of the speech act performance of learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistic*, 3, 29-59.

- Blum-Kulka, S. (1983). Interpreting and performing speech acts in a second language : a cross-cultural study of Hebrew and English. Dans N. Wolfson & E. Judd (dir.), *Sociolinguistics and Language Acquisition* (pp. 36-55), Massachusetts : Newbury House.
- Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and politeness in requests : same or different? *Journal of Pragmatics*, 11, 145-160.
- Blum-Kulka, S. (1987). Playing it safe : The role of conventionality in indirectness. Dans S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (dir.), *Cross-cultural pragmatics : requests and apologies* (pp. 37-70). New York : Ablex Publishing Corporation.
- Blum-Kulka, S. (1991). Interlanguage pragmatics : The case of requests. Dans R. Phillipson, E. Kellerman, L. Selinker, M. Sharwood Smith & M. Swain (dir.), *Foreign / second language pedagogy research* (pp. 255-272). Clevedon, UK : Multilingual Matters.
- Blum-Kulka, S. (1992). The metapragmatics of politeness in Israeli society. Dans R. J. Watts, S. Ide & K. Ehlich (dir.), *Politeness in Language : Studies in its History, Theory and Practice* (pp. 255-80). Berlin : Mouton de Gruyter.
- Blum-kulka, S., & Olshtain, E. (1984). Requests and apologies : A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5, 196-213.
- Blum-Kulka, S., & Olshtain, E. (1986). Too many words : Length of utterance and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition*, 8, 47-61.
- Blum-Kulka, S., & Levinston, E. (1987). Lexical-grammatical pragmatic indicators. *Studies in Second Language Acquisition*, 9, 155-170.
- Blum-Kulka, S., & House, J. (1989). Cross-cultural and situational variation in requesting behavior. Dans S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (dir.), *Cross-cultural pragmatics : requests and apologies* (pp. 123-154). New York : Ablex Publishing Corporation.
- Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (Dir.). (1989). *Cross-Cultural Pragmatics : requests and apologies*. Norwood, NJ : Ablex Publishing Corporation.
- Bodman, J., & Eisenstein, M. (1988). May God increase your bounty : The expression of gratitude in English by native and non-native speakers. *Cross Currents*, 15 (1), 1-21.

- Bonikowska, M. P. (1988). The choice of opting out. *Applied Linguistics*, 9 (2).
- Bowe, H., & Martin, K. (2007). *Communication across cultures : Mutual understanding in a global world*. New York : Cambridge University Press.
- Boyer, H., Butzbach-Rivery, M., & Pendanx, M. (1990). *Nouvelle introduction à la didactique du français langue étrangère*. Paris : CLE International.
- Brislin, R., Lonner, W., & Thorndike, R. (1973). *Cross-cultural research methods*. New York : John Wiley and Sons.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness : Some universals in language usage*. Cambridge : Cambridge university press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1978). Universals in language use : Politeness phenomena. Dans E. Goody (dir.), *Questions and politeness. Strategies in social interaction* (pp. 56-289), Cambridge : Cambridge University Press.
- Canale, M. (1983). From communicative competence to communicative language pedagogy. Dans J. C. Richards & R. Schmidt (dir.), *Language and Communication, « Applied linguistics and language study »* (pp. 2-27). London : Longman.
- Canale, M., & Swain, M. (1980). Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing. *Applied linguistics*, 1 (1), 1-47.
- Choi, S. J., & Kim, G. B. (2000). 체면의 심리적 구조. *Korean journal of social and personality psychology*, 14 (1), 185-202.
- Chomsky, N. (1965). *Aspects of the theory of syntax*. Cambridge : M.I.T. Press.
- Clancy, P. (1986). The acquisition of communicative style in Japanese. Dans B. Schieffelin & E. Ochs (dir.), *Language Socialization Across Cultures* (pp. 213-250), Cambridge : Cambridge University Press.
- Clark, H., & Schunk, D. (1980). Polite responses to polite requests. *Cognition*, 8, 111-143.

- Cohen, A. D. (1996). Speech acts. Dans S. L. McKay & N. H. Hornberger (dir.), *Sociolinguistics and language teaching* (pp. 383-420). New York : Cambridge University Press.
- Cohen, A. D. (1996a). Investigating the production of speech act sets. Dans S. M. Gass & N. Joyce (dir.), *Speech acts across cultures : challenges to communication in a second language* (pp. 21-43). Berlin ; New York : Mouton de Gruyter.
- Cohen, A. D., & Olshtain, E. (1981). Developing a measure of sociocultural competence : The case of apology. *Language learning*, 31 (1), 113-134.
- Cohen, A. D., & Olshtain, E. (1991). *The production of speech acts by nonnatives*. Communication présentée à Theory construction and research methodology in second language acquisition conference, Lansing, MI.
- Cohen, A. D., & Olshtain, E. (1993). The production of speech acts by EFL learners. *TESOL Quarterly* vol. 27 (Spring), 33-56.
- Corder, S. P. (1967). The significance of learners' errors. *International Review of Applied Linguistics* 5/2-3, 161-69.
- Corder, S. P. (1981). *Error analysis and interlanguage*. London : Oxford University Press.
- Coulmas, F. (1981). *Conversational routine : Explorations in standardized communication situations and prepatterned speech*. Hague. Paris. New York : Mouton Publishers.
- Crystal, D. (1997). *The Cambridge encyclopedia of language* (2^e éd.). New York : Cambridge University Press.
- Crookall, D., & Saunders, D. (Dir.). (1989). *Communication and simulation : from two fields to one theme*. England, Philadelphia : Multilingual Matters Ltd.
- Dechert, H. W., & Raupach, M. (1989). *Transfer in language production*. Norwood, New Jersey : Ablex Publishing Corporation.
- Deraspe, A. M. (2001). *Ni Précieux ni ridicules*. Montréal, Canada : Alexandre Stanké.

- Didrot, D., & D'Alembert, J. L. R. (Dir.) (1993). *Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers*. Paris : Édition Flammarion.
- Edmondson, W., & House, J. (1991). Do learners talk too much? The Waffle phenomenon in interlanguage pragmatics. Dans E. Kellerman, L. Selinker, M. Sharwood Smith & M. Swain (dir.), *Foreign / Second language pedagogy research* (pp. 273-287). Clevedon : Multilingual Matters.
- Eelen, G. (2001). *A critique of politeness theories*. UK : St. Jerome.
- Eisenstein, M., & Badman, J. (1986). « I very appreciate » : Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. *Applied Linguistics*, 7, 167-185.
- Eisenstein, M., & Bodman, J. (1993). Expressing gratitude in American English. Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka, *Interlanguage pragmatics* (pp. 64-81). New York : Oxford University Press.
- Elias, N. (1969). *La civilisation des mœurs*. Paris : Calmann-Lévy.
- Ervin-Tripp, S. (1976). Is Sybil there? : The structure of some American directives. *Language in society*, 5, 25-66.
- Faerch, C., & Kasper, G. (1983). *Strategies in interlanguage communication*. London, New York : Longman.
- Faerch, C., & Kasper, G. (1989). Internal and external modification in interlanguage request realization. Dans S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (dir.), *Cross-Cultural Pragmatics : Requests and Apologies* (pp. 221-247). Norwood, New Jersey : Ablex Publishing Corporation.
- Finocchiaro, M., & Brumfit, C. (1983). *The functional-notional approach : From theory to practice*. New York : Oxford University Press.
- France, P. (1992). *Politeness and its discontents : Problems in French Classical Culture*. Cambridge : Cambridge Studies in French Series.
- Fraser, B. (1990). Perspectives on politeness. *Journal of pragmatics*, 14, 219-236.

- Fraser, B., Rintell, E.M., & Walter (1980). An approach to conducting research on the acquisition of pragmatic competence in a second language. Dans D. Larsen-Freeman (dir.), *Discourse analysis in second language research* (pp. 75-91). Rowley, Massachusetts : Newbury House.
- Fraser, B., & Nolen, W. (1981). The association of deference with linguistic form. *International journal of the sociology of language*, 27, 93-109.
- Frenette, Y. (1998). *Brève histoire des Canadiens français*. Montréal, Québec : Éditions du Boréal.
- Fries, C. C. (1945). *Teaching and Learning English – As a Foreign Language*. Ann Arbor : University of Michigan Press.
- Fukushima, S. (1990). Offers and requests : Performance by Japanese learners of English. *World Englishs*, 9, 317-25.
- Galisson, R., & Coste, D. (Dir.). (1976). *Dictionnaire de didactique des langues*. Paris : Hachette.
- Garcia, C. (1989). Apologizing in English. Politeness strategies used by native and nonnative speakers. *Multilingua*, 8, 3-20.
- Gass, S. M., & Selinker, L. (Dir.). (1992). *Language transfer in language learning*. Amsterdam, Philadelphia : John Benjamins Publishing Company.
- Gass, S. M., & Selinker, L. (2001). *Second language acquisition : An introductory course* (2^e éd.). New Jersey : Lawrence Erlbaum associates.
- Germain, C. (1993). *Évolution de l'enseignement des langues : 5000 ans d'histoire*. Paris : CLE International.
- Goffman, E. (1967). *Interaction Ritual : Essays in face-to-face behavior*, New York : Pantheon Books.
- Goffman, E. (1973). *La mise en scène de la vie quotidienne. v. 2. « Les relations en public »*. Paris : Éditions de minuit.

- Goffman, E. (1974). *Les rites d'interaction*. Paris : Éditions de Minuit.
- Golato, A. (2003). Studying compliment responses : a comparison of DCTs and recordings of naturally occurring talk. *Applied Linguistics*, 24 (1), 90-121.
- Goody, E. (Dir.) (1978). *Questions and Politeness : Strategies in Social Interaction*. New York : Cambridge University Press.
- Grandcolas, B. (2000). Comment peut-on enseigner la politesse en langue étrangère ? *Les langues modernes*, 20 (1), 52-59.
- Grice, H. P. (1967). *Logic of conversation*. Document soumis pour publication, Harvard University, Boston.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. Dans P. Cole & J. L. Morgan (dir.), *Syntax and semantics vol. 3 : Speech acts* (pp. 41-58). New York : Academic Press.
- Grice, H. P. (1979). Logique et Conversation. *Communications*, 30, 57-72.
- Gu, Y. (1990). Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14, 237-257.
- Gudykunst, W. B., Yoon, Y. -C., & Nishida, T. (1987). The influence of individualism-collectivism on perceptions of communication in in-group-out-group relationships. *Communication Monographs*, 54, 295-306.
- Gudykunst, W. B., & Ting-Toomey, S. (1988). *Culture and interpersonal communication*. Canada : Sage Publications.
- Gudykunst, W. B., Matsumoto, Y., Ting-Toomey, S., Nishida, T., Kim, K. S., & Heyman, S. (1996). The influence of cultural individualism-collectivism, self construals, and individual values on communication styles across cultures. *Human Communication Research*, 22, 510-543.
- Gudykunst, W. B., & Lee, C. M. (2002). Cross-cultural communication theories. Dans W. B. Gudykunst & B. Mody (dir.), *Handbook of international and intercultural communication* (pp. 25-50). USA: Sage Publications.

- Gudykunst, W. B., & Mody, B. (Dir.) (2002). *Handbook of international and intercultural communication* (2^e éd.). USA : Sage Publications.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Garden City, New York : Doubleday / Anchor.
- Halliday, M. A. K. (1970). Clause types and structural functions. Dans J. Lyons (dir.), *New horizons in linguistics* (pp. 140-165). Harmondsworth : Penguin.
- Halliday, M. A. K. (1973). *Explorations in the functions of language*. London : Edward Arnold.
- Han, S. K. (2005). *The interlanguage pragmatic development of the speech act of requests by Korean non-native speakers of English in an ESL setting* (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 3165689)
- Hartford, B. S., & Bardovi-Harlig, K. (1992). Experimental and observational data in the study of interlanguage pragmatics. Dans L. F. Bouton & Y. Kachru (dir.). *Pragmatics and language learning*. Monograph series, vol. 3 (pp. 33-52). Urbana, Illinois : University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Hassall, T. (2001). Modifying requests in a second language. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching (IRAL)*, 39, 259-283.
- Hinkel, E. (1997). Appropriateness of advice : DCT and Multiple Choice Data. *Applied Linguistics*, 18 (1). 1-26.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences : International differences in work-related values*. Beverly Hills, Canada : Sage Publications.
- Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences : Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2^e éd.). USA : Sage Publications.
- Hofstede, G., & Bond, M. (1984). Hofstede's culture dimensions: An independent validation using Rokeach's value survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 15, 417-433.
- Hondo, J., & Goodman, B. (2001). Cross cultural varieties of politeness. ED 464503

- House, J. (1988). 'Oh excuse me please...' Apologizing in a foreign language. Dans B. Kettleman, P. Bierbaumer, A. Fill & A. Karpf (dir.), *Englishch als Zweitsprache* (pp. 303-27). Tübingen : Narr.
- House, J. (1989). Politeness in English and German : The Functions of Please and Bitte. Dans S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (dir.), *Cross-Cultural Pragmatics : Requests and Apologies* (pp. 96-119). New York : Ablex Publishing corporation.
- House, J. (1996). Developing pragmatic fluency in English as a foreign language : Routine and metapragmatic awareness, *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 225-251.
- House, J., & Kasper, G. (1981). Politeness markers in English and German. Dans F. Coulmas (dir.), *Conversational routine : Explorations in standardized communication situations and prepatterned speech* (pp. 157-185). The Hague, Paris, New York : Mouton Publishers.
- House, J., & Kasper, G. (1987). Interlanguage pragmatics : Requesting in a foreign language. Dans W. Lorsch & R. Schulze (dir.), *Perspectives on language in performance*. Festschrift for Werner Hüllen (pp. 125-88). Tübingen : Narr.
- Huang, Y. (2007). *Pragmatics*. New York : Oxford University Press.
- Hwang, J. R. (1990). 'Deference' versus 'politeness' in Korean speech. *International Journal of the Sociology of Language*, 82, 41-55.
- Hymes, D. H. (1972). On communicative competence. Dans J. B. Pride & J. Holmes (dir.), *Sociolinguistics* (pp. 269-93), Harmondsworth : Penguin.
- Ide, S. (1989). Formal forms and discernment : Two neglected aspects of universals of linguistic politeness, *Multilingua* 8 / 2-3, 223-248.
- Ide, S. (1993). Preface : The search for integrated universals of linguistic politeness. *Multilingua*, 12-1, 7-11. Berlin : Walter de Gruyter
- Identité (1910?). *Politesse Canadienne, par une institutrice de « chez nous »*. Edmonton : Imprimerie l'Union.

- Janny, R. W., & Arndt, H. (1993). Universality and relativity in cross-cultural politeness research : A historical perspective. *Multilingua*, 12-1, 13059.
- Jarvis, S. (2002). *Challenges in teaching and acquiring articles*. Communication présentée à TESOL 2002, Salt Lake City, UT.
- Jarvis, S., & Pavlenko, A. (2000). Conceptual restructuring in language learning : Is there an end state ? Communication présentée au Second Language Research Forum 2000, Madison, WI.
- Jarvis, S., & Pavlenko, A. (2008). *Crosslinguistic influence in language and cognition*. New York : Routledge.
- Johnston, B., Kasper, G., & Ross, S. (1998). Effect of rejoinders in production questionnaires. *Applied linguistics*, 19 (2), 157-182.
- Jung, S. B. (2007). *한국인의 문화적 문법 : 당연의 세계 낯설게 보기*. Seoul : 생각의 나무.
- Kang, K. H. (2004). Cross-cultural comparisons of face in interpersonal interaction between Koreans and Americans. *Speech & Communication*, vol. 3, 262-282.
- Kasper, G. (1981). Data collection in pragmatics research. Dans H. Spencer-Oatey (dir.), *Culturally speaking : Managing rapport through talk across cultures*. *Open linguistics series* (pp. 316-341). London, New York : Continuum.
- Kasper, G. (1982). Teaching-induced aspects of interlanguage discourse. *Studies in Second Language Acquisition*, 4 (2), 99-113.
- Kasper, G. (1984). Pragmatic comprehension in learner-native speaker discourse. *Language Learning*, 34, 1-20.
- Kasper, G. (1989). Variation in interlanguage speech act realization. Dans S. Gass, C. Madden, D. Preston, & L. Selinker (dir.), *Variation in second language acquisition : Discourse and pragmatics* (pp. 37-58). Clevedon, Philadelphia : Multilingual Matters.
- Kasper, G. (1992). Pragmatic transfer. *Second language research*, 8 (3), 203-231.

- Kasper, G. (1997). The role of pragmatics in language teacher education, Dans K. Bardovi-Harlig, K & B. Hartford (dir.), *Beyond methods : components of second language teacher education* (pp.113-136). New York : McGraw-Hill.
- Kasper, G., & Dahl, M. (1991). Research methods in interlanguage pragmatics. *Studies in second language acquisition*, 13, 215-247.
- Kasper, G. (2000). Data collection in pragmatics research. Dans H. Spencer-Oatey (dir.), *Culturally speaking : Managing rapport through talk across cultures* (pp. 279-303). London, New York : Continuum.
- Kasper, G., & Blum-Kulka, S. (1993) (Dir.). *Interlanguage pragmatics*. Oxford University Press.
- Kasper, G., & Schmidt, R. (1996). Developmental issues in interlanguage pragmatics, *Studies in Second Language Acquisition*, 18, 149-169.
- Kellerman, E. (1977). Towards a characterisation of the strategy of transfert in second language learning. *Interlanguage Studies Bulletin*, 2 (1), 58-145.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1992). *Les interactions verbales* Tome II. Paris : Armand colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2005). *Les actes de langage dans le discours : Théories et fonctionnement*. Paris : Armand Colin.
- Kim, J. (1995). 'Could you calm down more?' : Requests and Korean ESL learners. *Working Papers in Educational Linguistics*, 11 (2), 67-82.
- Kim, K. Y. (2005). Korean college ESL learners' pragmatic strategies in English complaint discourse (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 3193297)
- Kim, M. S. (1993). Culture-based interactive constraints in explaining intercultural strategic competence. Dans R. L. Wiseman & J. Koester (dir.), *Intercultural communication competence* (pp. 132-150). Newbury Park, Canada : Sage Publications.

- Kim, M. S. (1994). Cross-cultural comparisons of the perceived importance of conversational constraints. *Human Communication Research*, 21(1), 128-151.
- Kim, M. S., & Wilson, S. (1994). A cross-cultural comparison of implicit theories of requesting. *Communication Monographs*, 61, 210-235.
- Koike, D. A. (1995). Transfer of pragmatic competence and suggestions in Spanish foreign language learning. Dans S. Gass & J. New (dir.), *Speech acts across cultures : Challenges to communication in a second language* (pp. 251-281), New York : Mouton de Gruyter.
- Koike, D. A. (1989). Pragmatic competence and adult L2 acquisition : Speech acts in interlanguage. *Modern Language Journal*, 73, 79-89.
- Koo, D. H. (2001). *Realization of two speech acts of heritage learners of Korean : Request and apology strategies* (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 3022515)
- Kuo, Li-feng (2010). *Children's use of requests in Chinese (L1) and English (L2) : A case study in Taiwan* (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 3402883)
- Kwon, J. H. (2003). *Pragmatic transfer and proficiency in refusals of Korean EFL learners* (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 3069266)
- Labov, W., & Fanshel, D. (1977). *Therapeutic discourse : Psychotherapy as conversation*. New York, San Francisco, London : Academic Press.
- Lado, R. (1957). *Linguistics across cultures : applied linguistics for language teachers*. Ann Arbor Michigan : University of Michigan Press.
- Lakoff, R. (1973). The logic of politeness : or minding your p's and q's. *Chicago Linguistics Society*. 8, 292-305.
- Lakoff, R. (1975). Language theory and the real world, *Language Learning* 25 (2), 309-38.

- Lakoff, R. (1977). What you can do with words : politeness, pragmatics and performatives, Dans P. Rogers (dir.), *Proceedings of the Texas Conference on Performatives*, Arlington (pp. 77-105), Virginia : Center for Applied Linguistics.
- Lakoff, R. (1985). The pragmatics of subordination. Dans C. Brugman & M. Macauley (dir.), *Proceedings of the Tenth Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*. February 1984 (pp.17-20). California : Berkeley Linguistics Society.
- Lakoff, R. (1989). The limits of politeness : Therapeutic and courtroom discourse. *Multilingua*. 8(2/3), 101-129.
- Lakoff, R. (1990). *Talking power : The politics of language in our lives*, Glasgow : HarperCollins.
- Lamoureux, A. (2006). *Recherche et méthodologie en sciences humaines* (2^e édition). Montréal (Québec) : Beauchemin.
- Lebra, T. (1976). *Japanese Patterns of Behavior*. Honolulu, HI, USA : University of Hawaii Press.
- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. London, England : Longman.
- Levenston, E. (1975). Aspects of testing the oral proficiency of adult immigrants to Canada. Dans L. Palmer & B. Spolsky (dir.), *Papers on language testing 1967-1974* (pp. 67-74). Washington DC : TESOL.
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge, UK : Cambridge university press.
- Lightbown, P. M., & Spada, N. (2006). *How languages are learned*. Oxford ; Toronto : Oxford University Press.
- Lim, T. S. (2003). Language and Verbal Communication Across Cultures. Dans W. B. Gudykunst (dir.), *Cross-Cultural and Intercultural Communication* (pp. 69-87). California, USA : Sage Publications.

- Lim, T. S., & Choi, S. H. (1996). Interpersonal relationships in Korea. Dans W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey & T. Nishida (dir.). *Communication in personal relationships across cultures* (pp.122-136). California, USA : Sage Publications.
- LoCastro, V. (2003). *An introduction to pragmatics : Social action for language teachers*. University of Michigan.
- Malherbe, M. (2008). *Qu'est-ce que la politesse ?* Paris : Librairie Philosophique.
- Mao, L. R. (1994). Beyond politeness theory : « face » revisited and reviewed. *Journal of Pragmatics*, 21 (5), 451-486.
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face : Politeness phenomena in Japanese. *Journal of pragmatics*, 12, 403-426.
- Matsumoto, Y. (1989). Politeness and conversational universals : observations from Japanese. *Multilingua*, 8, 207-221.
- Matsura, H. (1998). Japanese EFL learners' perception of politeness in low imposition requests. *JALT Journal*, 20 (1), 33-48.
- Mir-Fernandez, M. (1994). *The use of English requests by native Spanish speakers and its relation to politeness values* (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 9503273)
- Mitchelle, R., & Myles, F. (2004). *Second language learning theories*. London, England : Oxford University Press.
- Moirand, S. (1982). *Enseigner à communiqué en langue étrangère*. Paris : Hachette.
- Montandon, A. (1995). *Dictionnaire raisonné de la politesse et du savoir-vivre : Du moyen âge à nos jours*. Paris : Seuil.
- Moon, Y. I. (1996). Interlanguage features of Korean EFL learners in the communicative act of complaining (Thèse de doctorat). Accessible par ProQuest Dissertations & Theses. (AAT 9716475)

- O'Malley, J. M., & Chamot, A. U. (1990). *Language Strategies in Second Language Acquisition*. Cambridge : Cambridge University Press.
- O'Malley, J. M., & Chamot, A. U. (1990). *Learning strategies in second language acquisition*. Cambridge, England : Cambridge University Press.
- Odlin, T. (1989). *Language Transfer : Cross-linguistic influence in language learning*. Cambridge University Press.
- Odlin, T. (2003). Cross-linguistic influence. Dans C. Doughty & M. Long (dir.), *The handbook of second language acquisition* (pp. 436-486). Oxford, UK : Blackwell.
- Oldstone-Moore, J. (2003). *Confucianisme*. Paris : Gründ.
- Olshain, E. (1983). Sociocultural competence and language transfer : The case of apology. Dans S. Gass & L. Selinker (dir.), *Language transfer in language learning* (pp. 232-49). Rowley, Massachusettes : Newbury House.
- Olshain, E., & Blum-Kulka, S. (1985). Degree of approximation : nonnative reactions to native speech act behavior. Dans S. Gass & C. Madden (dir.), *Input in second language acquisition* (pp. 303-325). Rowley, MA : Newbury House.
- Olshain, E., & Blum-Kulka, S. (1985a). Degree of approximation : nonnative reactions to native speech act behavior. Dans S. Gass & C. Madden (dir.), *Input in second language acquisition* (pp. 303-325). Rowley, Massachusettes : Newbury House.
- Olshain, E., & Blum-Kulka, S. (1985b). Crosscultural pragmatics and the testing of communicative competence. *Language Testing* 2, 16-30.
- Olshain, E., & Cohen, A. (1989). Speech act behavior across languages. Dans H. W. Dechert & M. Raupach (dir.), *Transfer in language production* (pp. 53-67). Norwood, New Jersey : Albex.
- Olshain, E., & Cohen, A. D. (1983). Apology : A speech act set. Dans N. Wolfson & E. Judd (dir.), *Sociolinguistic and second language acquisition* (pp.18-35). Rowley, Massachusettes : Newbury House.

- Olshtain, E., & Weinbach, L. (1993). Interlanguage features of the speech act of complaining. Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka (dir.), *Interlanguage pragmatics* (pp. 108-122). New York : Oxford University Press.
- Park, Y. M. (1998). *한국인의 예절보감*. 서울 : 좋은글.
- Pavlenko, A. (1999). New approaches to concepts in bilingual memory. *Bilingualism : Language and Cognition*, 2, 209-230.
- Picard, D. (2007). *Politesse, Savoir-vivre et Relations sociales*. Paris : Presses universitaires de France.
- Rea, L. M., & Parker, R. A. (2005). *Designing & conducting survey research : A comprehensive guide*. San Francisco : Jossey-Bass.
- Rey, A. (Dir.) (2005). *Le dictionnaire culturel en langue français*. Paris : Le Robert.
- Rey-Debove, J., Rey, A., Chantreau, S., Drivaud, M. H., & Collectif (2007). *Le nouveau petit Robert : dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française*. Nouv. éd. du Petit Robert. / de Paul Robert.
- Rintell, E. M. (1981). Sociolinguistic variation and pragmatic ability : A look at learners. *International Journal of the Sociology of Language*, 27, 11-34.
- Rintell, E. M., & Mitchell, C. J. (1989). Studying requests and apologies : An inquiry into method. Dans S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper (dir.), *Cross-Cultural Pragmatics : Requests and Apologies* (pp. 248-272). New York : Ablex publishing corporation.
- Robinson, M. A. (1992). Introspective methodology in interlanguage pragmatics research. Dans G. Kasper (dir.), *Pragmatics of Japanese as a native and foreign language*. Technical Report n° 3 (pp. 27-82). Second language Teaching & Curriculum Center, University of Hawaii at Manoa.
- Rose, K. R. (1992a). *Method and scope in cross cultural speech act research : A contrastive study of requests in Japanese and English* (Thèse de doctorat). Assessible par ProQuest Dissertations & Theses.

- Rose, K. R. (1992b). Speech act research and written questionnaires : the effect of hearer response, *Journal of pragmatics*, 17, 49-62.
- Rose, K. R. (1994). On the validity of discourse completion tests in non-western contexts. *Applied linguistics*, 15 (1), 1-14.
- Rose, K. R., & Kasper, G. (2001). *Pragmatics in language teaching*. Cambridge applied linguistics.
- Rose, K. R., & Ono, R. (1995). Eliciting speech act data in Japanese : The effect of questionnaire type. *Language Learning*, 45 (2), 191-223.
- Rose, K. R., & Ono, R. (1995). Eliciting speech act data in Japanese : the effect of questionnaire type. *Language learning*, 45 (2), 191-223.
- Rouvillois, F. (2008). *Histoire de la politesse de 1789 à nos jours*. Paris : Flammarion.
- Sajavaara, K., & Lehtonen, J. (1989). Aspects of transfer in foreign language speakers' reactions to acceptability. Dans H. W. Dechert, M. Raupach (dir.), *Transfer in language production* (pp. 35-52). Norwood, New Jersey : Ablex Publishing Corporation.
- Scarcella, R. (1980). On speaking politely in a second language. Dans C. Yorio, C. Perkins & J. Schachter (dir.), *On TESOL '79 : the learner in focus* (pp. 275-287). Washington, D.C. : TESOL.
- Schmidt, R. (1993). Consciousness, learning and interlanguage pragmatics. Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka, *Interlanguage pragmatics* (pp. 22-42), New York, Oxford : Oxford University Press.
- Schmidt, R. (1993). Consciousness, learning and interlanguage pragmatics, Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka (dir.), *Interlanguage Pragmatics* (pp. 21-42). New York : Oxford University Press.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts*. New York, London : Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1975a). A classification of illocutionary acts. *Language in Society*. vol. 5, 1-23

- Searle, J. R. (1975b). Indirect speech acts. Dans P. Cole & J. L. Morgan (dir.), *Syntax and Semantics. vol. 3. Speech acts* (pp. 59-82), New York : Academic Press.
- Searle, J. R. (1979). *Expression and Meaning : Studies in the theory of speech acts*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Selinker, L. (1972). Interlanguage. *IRAL*, 10 (3), 209-231.
- Sharwood Smith, M., & Kellerman, E. (1989). The interpretation of second language output. Dans H. W. Dechert & M. Raupach (dir.) *Transfer in language production* (pp. 217-235). U.S.A. : Albex Publishing Corporation.
- Shim, T. Y. J., Kim, M. S., & Martin, J. N. (2008). *Changing Korea : Understanding Culture and Communication*. New York : Perter Lang.
- Sifianou, M. (1992). *Politeness phenomena in England and Greece : A cross-cultural perspective*. Oxford : Clarendon Press.
- Spencer-Oatey, H. (2000). *Culturally Speaking : Culture, Communication and Politeness Theory*. New York : Continuum International Publishing Group.
- Stewart, E. C., & Bennett, M. J. (1991). *American cultural patterns : A cross-cultural perspective*. Yarmouth, Maine : Intercultural Press.
- Suh, J. S. (1999a). ESL korean learners' use of external and internal modifications in request realizations. ED 430400.
- Suh, J. S. (1999b). Pragmatic perception of politeness in requests by Korean learners of English as a second language. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching (IRAL)*, 37(3), August, 195-213.
- Suh, J. S. (1999c). ESL Korean learners' decision-making processes in the performance of the speech act of requests, ED 432908.
- Takahashi, S. (1992). Transferability of indirect request strategies. *University of Hawaii Working Papers in ESL*, 11, 69-124.

- Takahashi, S. (1996). Pragmatic transferability. *Studies in Second Language Acquisition*, 18 (1), 189-223.
- Takahashi, S., & Dufon, M. A. (1989). *Cross-linguistic influence in indirectness : The case of English directive performed by native Japanese speakers*. Document soumis pour publication, University of Hawaii at Manoa, Honolulu.
- Takahashi, S., & Roitblat, H. (1994). Comprehension processes of second language indirect requests, *Applied Psycholinguistics*, 15, 475-506.
- Takahashi, T., & Beebe, L. M. (1993). Cross-linguistic influence in the speech act of correction. Dans G. Kasper & S. Blum-Kulka (dir.), *Interlanguage Pragmatics* (pp. 138-157). New York : Oxford University Press.
- Tanaka, N. (1988). Politeness : Some problems for Japanese speakers of English. *Journal of the Japan Association for Language Teaching (JALT Journal)*, 9, 81-102.
- Tanaka, S., & Kawade, S. (1982). Politeness strategies and second language acquisition. *Studies in language acquisition*, 5, 18-33.
- Tannen, D. (1981). Indirectness in discourse : Ethnicity as conversational style. *Discourse Processes*, 4, 221-238.
- Tannen, D. (1985). Cross-cultural communication. Dans T. A. Van Dijk (dir.), *Handbook of discourse analysis, vol. 4* (pp. 203-215). London : Academic Press.
- Téту de Labsade, F. (2001). *Le Québec : un pays, une culture*, Canada : Boréal.
- Thomas, J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4, 91-112.
- Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction : an introduction to pragmatics*. London : Longman
- Triandis, H. (1988). Collectivism vs Individualism : A reconceptualisation of a basic concept in cross-cultural social psychology. Dans K. V. Gajendra & B. Christopher (dir.), *Cross-cultural studies of personality, attitudes and cognition* (pp. 60-95). Hong Kong : Macmillan.
- Triandis, H. C. (1986). Collectivism vs Individualism : A reconceptualization of a basic concept in cross-cultural psychology. Dans C. Bagley & G. verma (dir.), *Personality*,

- cognition, and values : Cross-cultural perspectives of childhood and adolescence*. London : MacMillan.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism & collectivism*. Boulder, CO : Westview.
- Triandis, H. C., Bontempo, R., Betancourt, H., Bond, M., Leung, K., Brenes, A., ... de Montmollin, G. (1986). The measurement of the etic aspects of individualism and collectivism across cultures. *Australian Journal of Psychology*, 38, 257-267.
- Trosborg, A. (1987). Apology strategies in natives / non-natives. *Journal of pragmatics*, 11, 147-167.
- Trosborg, A. (1995). *Interlanguage Pragmatics : Requests, Complaints and Apologies*. Berlin, New York : Mouton de Gruyter.
- Vershueren, J. (1999). *Understanding Pragmatics*. London : Arnold.
- Vu, H. N. (2008). Acquisition/apprentissage des relatives en français par des étudiants vietnamiens en FLE (Mémoire de maîtrise). Assessibles par ProQuest Dissertations & Theses.
- Watts, R. (1989). Relevance and relational work : Linguistic politeness as politic behaviour. *Multilingua* 8 (2-3), 131-166.
- Watts, R. (2003). *Politeness*. London : Cambridge.
- Weizman, E. (1989). Requestive hints. Dans S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (dir.), *Cross-cultural pragmatics : requests and apologies* (pp. 71-95). New York : Ablex Publishing Corporation.
- Widner-Bassett, M. E. (1994). Intercultural pragmatics and proficiency : 'Polite' noises for cultural appropriateness. *International Review of Applied Linguistics in Language Teaching (IRAL)*, 32 (1), February. 3-17.
- Wierzbicka, A. (1985), Different cultures, different languages, different speech acts. *Journal of Pragmatics*, vol. 9, 145-178.

- Wilkins, D. A. (1972). Grammatical, situational and notional syllabuses. Dans C. J. Brumfit & K. Johnson (dir.), *The communicative approach to language teaching*, New York : Oxford Univeisity Press.
- Wolfson, N. (1981). Compliments in corss-cultural perspective, *TESOL quartely*, 15 (2), 117-124.
- Wolfson, N. (1989). *Perspectives : sociolinguistics and TESOL*. Combridge, Massachusetts : Newbury House.
- Wolfson, N., Marmor, T., & Jones, S. (1989). Problems in the comparison of speech acts across cultures. Dans S. Blum-Kulka, J. House, G. Kasper (dir.), *Cross-Cultural Pragmatics : Requests and Apologies* (pp. 174-196). New York : Ablex publishing corporation.
- Xie, F., & Jiang, X. M. (2007). Error analysis and the EFL classroom teaching. *US-China Education Review*, vol. 4 (9), 10-14.
- Yang, T. K. (2002). A study of Korean EFL learners' apology speech acts : strategy and pragmatic transfer influenced by sociolinguistic variations. *Pan-parcific association of applied linguistics*, 6 (2), 225-243. Printed in Republic of Korea.
- Yu, M. C. (2003). On the universality of face : evidence from Chinese compliment response behaviour. *Journal of Pragmatics*, 35, 1679-1710.
- Yule, G. (1996). *Pragmatics*. New York : Oxford University Press.
- Yuzô, M., & Vandermeersch, L. (Dir.). (1991). *Confucianisme et Sociétés Asiatiques*. Paris : Harmattan.
- Zhihong, P. (2003). *Politesse en situation de communication sino-française : Malentendu et compréhension*, Paris : Harmattan.
- Zimin, S. (1981). Sex and politeness : factors in first and second language use. *International journal of sociology of language*, 27, 35-58.
- Zobl, H. (1980). Developmental and transfer error : their common bases and possible differenciated effects on subsequent learning. *TESOL Quarterly*, 14 (4), 69-82.

