

Les stratégies de réfutation chez les apprenants japonais

HARADA Sanae

要旨

意見の相違がみられる場合、その場の和を重んじる日本人に比べて、フランス人は対立を敢えて選ぶとよく言われるが、フランス語でコミュニケーションをとる日本人学習者はどのような態度をとり、どのような反論のストラテジーを使っているのだろうか。彼らの反論の仕方、フランス人に理解されにくいものがあるのだろうか。あるとすれば、教育の場ではどのような点に優先的に注意を向けるべきだろうか。この問題について考える出発点として、実際に4人のフランス語学習者のディスカッションの様子を観察した。提示されたいくつかのテーマについてペアになってフランス語で話し合ってもらい、その際にどのように自分の意見を述べ、相手の考えにどのように反応するかを分析した。また後日、個別にインタビューし、話し合いの内容を日本語で振り返る作業も行った。

反論の手段は言語的、非言語的なものを含めるといろいろ存在するが、限られた語学力の学習者も様々な方法で反論を試みていた。例えば、「東京のなかで若者が特に好む場所を挙げるとすればどこか？」といったテーマについて話すとき、次のようなストラテジーがみられた。相手の挙げた候補に反応せずに、また自分の好みもはっきり言わずに「～は好き？」と探るような質問を投げかける。あるいは、相手の意見を一度受け入れてから反論する。または、相手の意見に部分的に同意することによって、暗に残りの部分についての反対を示す。はっきりと反対してその理由を述べる、など様々な態度がみられた。ある学習者は新宿を挙げ、相手が挙げた原宿を批判していたのだが、しばらくすると自分から新宿の欠点を述べ始めた。“振り返り”の段階でそのことを指摘されると、「相手が自分に同調して新宿を推してくれるようになったので、相手に悪いと感じた」ことや、「そこで一步引かなくてはいけないと思った」心境を述べた。このような、相手への遠慮のために自分の主張を一步引く、といった行動が、フランス人

とのコミュニケーションのなかでどう理解されるのかが、今後の研究として興味深い点である。また、「～と思う」や「～かもしれない」といった反論を和らげる表現については、知っているにも関わらず、うまく使えなかった、と言う。“振り返り”のインタビューの際に、「もっとやんわりと反論したかった」、「それができたらもっと楽だっただろう」と4人とも述べていた。この点については、教員がさらに積極的に意見の相違がみられる場面を扱うべきであろう。日本で出版されているフランス語テキストでは、反論するシチュエーションが扱われる例が非常に少ないが、この問題も関連していると思われる。

1. Introduction

Nombreuses sont les études sur le comportement linguistique en japonais et beaucoup mentionnent l'empathie et l'harmonie comme étant les éléments caractéristiques de cette société. Kerbrat-Orecchioni, par exemple, parle des « sociétés à éthos consensuel » et des « sociétés à éthos confrontationnel », les Japonais appartenant aux premiers et les Français, au second. Autrement dit, les Japonais évitent les conflits et utilisent toutes sortes de stratégies pour les désamorcer, tandis que chez les Français, « le consensus est généralement jugé trop “ mou ”, et la conversation vire facilement à la “ discussion », où règnent le “ moi je... ”, et l'esprit de contradiction » (Kerbrat-Orecchioni, 1994: 85).

Plusieurs questions peuvent alors se poser dans le domaine du FLE au Japon : quelles sont les stratégies utilisées par les Japonais lorsqu'ils communiquent en français ? Y en a-t-il qui sont difficiles à comprendre pour des interlocuteurs français ? Quelles sont alors celles que nous devrions enseigner en priorité en classe ? Dans cet article, nous nous intéresserons principalement à la première question.

2. Les stratégies de réfutation

L'acte de contredire ou d'exprimer son désaccord est un des FTA¹ qui risque le plus de blesser la face de l'interlocuteur. C'est pour atténuer l'atteinte qu'existent les « adoucisseurs » et ils sont de nature variée. Selon Charaudeau et Maingueneau (2002), nous pouvons adoucir un FTA en utilisant divers désactualisateurs modaux (emploi du conditionnel « Vous pourriez ... ? »), temporels (emploi de l'imparfait « Je voulais vous demander ... ») ou personnels. La litote (« Je ne suis pas tout à fait d'accord ») ou l'euphémisme (« Avis réservé ») sont également des adoucisseurs. Parmi les procédés accompagnateurs, nous trouvons les formules de politesse (« S'il vous plaît »), les énoncés préliminaires (« Je peux te faire une observation ? »), les réparateurs (excuses et justifications), les désarmeurs (« Je ne voudrais pas vous importuner mais ... »), les amadoueurs (« Sois gentil, ... »), les modalisateurs (« Il me semble que ... », « Je trouve / crois que ... ») et enfin les minimisateurs (« C'est juste pour savoir si ... »). Les divers procédés que nous venons de mentionner sont cumulables : dans la réfutation suivante « Excusez-moi, je vais peut-être vous choquer mais il me semble que ce que vous venez de dire n'est pas tout à fait exact », il y a < excuse + désarmeur + modalisateur + litote > (les exemples sont tirés de Charaudeau et Maingueneau, 2002: 29).

A part ces adoucisseurs qui accompagnent la réfutation elle-même, il existe diverses stratégies pour contredire :

1) Accepter d'abord l'avis de l'autre et mentionner son désaccord après. Le désaccord est introduit par des connecteurs contre-argumentatifs, le plus utilisé étant « Oui, mais ... ». Notons également que ce désaccord peut être exprimé après un ou plusieurs tours de parole. En voici un exemple²:

1 Face Threatening Acts (Actes menaçants pour les faces)

L1: Les modalités d'inscription ont changé cette année et ces statistiques montrent que...

L2: que le déséquilibre entre les classes s'est amélioré

L1: (n'ayant pas entendu L2) que le déséquilibre persiste

L2: Oui, oui.

L1: Il faut trouver un moyen pour régler ce problème. Si on regarde ces chiffres ...

L2: On voit que le déséquilibre s'est quand même amélioré.

Ici, L2 semble se ranger une fois à l'avis de L1 mais trouve l'occasion de montrer son désaccord à la dernière ligne.

2) L'auto-dénigrement suivi d'une réfutation : « Je ne connais pas très bien ce domaine mais ».

3) S'opposer et expliquer pourquoi. Cette stratégie est typique dans les débats télévisés car le jeu ici est d'argumenter.

4) S'excuser avant de s'opposer.

5) S'opposer de façon catégorique.

Les stratégies suivantes sont plus implicites.

6) S'opposer sur le ton de la plaisanterie pour masquer le désaccord. L'ironie peut également être utilisée. Cependant, il y a des cas où l'ironie n'est pas perçue comme une réfutation. Dans Miller (2004), il est décrit une situation où un Japonais demande à un Américain de l'aider à rédiger une carte de vœux. Ce dernier lui propose « Congratulations » mais le Japonais insiste pour quelque chose de plus personnalisé. Alors, l'Américain s'énerve et demande « whaddiya want, poetry ? » mais le Japonais ne saisit pas l'ironie et se montre satisfait à l'idée d'un poème.

7) Se référer à une autorité et montrer implicitement son désaccord.

8) Poser des questions.

2 La scène a été traduite du japonais par nous et légèrement simplifiée pour une meilleure compréhension.

9) Répéter ce qu'a dit l'autre.

L1: Moi tu sais, je crois pas que ce soit ton genre !

L2: Mon genre ? Est-ce que j'ai un genre ? (Ohki et Bolot, 1990: 26)

10) Répéter son point de vue.

11) Passer à un sujet qui n'a aucun lien.

12) Approuver seulement une partie de l'énoncé.

L1: Je suis beaucoup plus religieuse que toi.

L2: D'un certain point de vue, peut-être oui. (Rohmer, 1998: 230)

13) Ignorer le conflit ou ne pas montrer son désaccord.

14) Changer de langue. Dans la communication bilingue, nous trouvons souvent ce genre de situation. Par exemple :

L1 (en français): Ce document est intéressant.

L2 (en japonais): Soo ? (= Ah bon ?)

Il faut noter toutefois que l'emploi de ces stratégies ne garantit pas le bon accomplissement de la réfutation. Selon Miller (2004), même si l'acte linguistique lui-même a été réalisé convenablement, la réfutation peut être mal interprétée si la situation n'est pas apte à ce genre de remarques. Elle décrit une réunion à laquelle assistent un Américain et ses collègues japonais. On demande au premier son avis sur une phrase en anglais. Il la critique en expliquant pourquoi sans oublier d'utiliser les divers adoucisseurs et stratégies. Or, ses propos sont tout de même considérés trop directs. Le problème était dû au fait que l'on n'attendait pas de lui des remarques sur le contenu mais seulement des corrections grammaticales.

3. La réfutation chez les apprenants japonais

Les études sur la communication des Japonais en français sont peu nombreuses à notre connaissance, alors qu'il en existe une multitude sur le japonais en tant que langue étrangère. Higashi (1992) décrit le comportement du Japonais qui est caractérisé par la convergence émotionnelle et par le côté implicite dans la manière d'exprimer l'intention. Takeuchi (2004) compare le discours démarcatif (l'affirmation de soi) chez les Français et le discours consensuel chez les Japonais.

Pour notre étude, nous avons demandé à quatre étudiants japonais de FLE de participer à une discussion. Ces apprenants que nous désignerons C, N, O et T ont le profil suivant : ils étudient le français comme première langue à l'université et ont déjà derrière eux un apprentissage de 150 heures. Seule N a un parcours plus long car elle a étudié le français au lycée pendant deux ans comme deuxième langue, au rythme de 2 heures hebdomadaires. Faisant leurs études ensemble, ils se connaissent bien.

Nous leur avons demandé d'accomplir par deux les trois activités décrites ci-dessous :

Activité 1 : choisir un thème sur lequel ils vont discuter en français. Le choix même est effectué en français. Le sujet était le suivant :

Si un Français vous pose les questions suivantes à propos des jeunes Japonais, à laquelle choisiriez-vous de répondre ?

- 1) Quel est leur sport préféré ?
- 2) Quel(le) est leur acteur préféré ou leur actrice préférée ?
- 3) Quel est leur écrivain préféré (homme ou femme) ?
- 4) Quel est leur quartier préféré dans Tokyo ?

Activité 2: discuter en français sur le thème choisi.

Activité 3: s'entretenir individuellement avec nous en japonais pour

analyser rétrospectivement les trois discussions précédentes.

Ces trois activités ont été enregistrées avec l'accord des participants et ont été transcrites.

Analysons maintenant quelques séquences en relevant les stratégies utilisées pour réfuter. Pour commencer, voici un extrait de l'activité 1 de la paire N et O:

(silence)

(rires)

(silence)

1 N: Je pense que l'écrivain est difficile.

(rires)

2 C: Mmm.. Pour moi, 2 est difficile.

3 N: Ahh

(silence)

(rires)

(silence)

(rires)

4 N: Tu connais bien le sport au Japon ?

5 C: Oui

6 N: ou ... chanteur

(silence)

7 N: Quartier préféré de Tokyo ... par exemple, Shibuya ou ...

(rires)

8 C: Mmm

(silence)

9 C: Tu aimes le sport ?

(rires)

10 N: Mmm ... Comme ci, comme ça.

(rires)

11 N: Et toi ?

12 C: Moi, j'aime beaucoup le sport.

13 N: Ahh

(silence)

(rires)

(silence)

14 N: Sport ?

(rires)

15 C: Numéro 1 ou numéro qua ... 5 ?

16 N: Ahh oui

(silence)

17 N: Numéro 5 est un peu difficile, je pense.

18 C: Numéro 1 ?

19 N: 1 ?

Dans cet extrait, C parle peu et presque seulement à propos du sport. Dans l'interview rétrospective faite en japonais avec nous, elle a confirmé que son choix portait dès le début sur le sport. La stratégie de C ici est donc de poser une question sans exprimer son choix « Tu aimes le sport ? » (l.9) et d'ailleurs sans donner suite à la réplique précédente de N (l.7) en espérant que N y répondra favorablement. C confirme dans l'entretien tenu avec nous qu'elle n'est pas de nature à refuser catégoriquement mais qu'elle essaie de conduire l'autre vers son objectif initial. En ne disant pas clairement, par exemple, « Je voudrais choisir la question sur le sport », C permet à N de se sentir plus libre de dire ce qu'elle en pense. C se protège en même temps car il n'y a pas atteinte à sa face même si N répondait « Non, je n'aime pas le sport ». Naotsuka (1980) écrit que ces moyens détournés peuvent être considérés comme un gaspillage de temps dans certaines cultures mais qu'on peut également les considérer comme une façon de se protéger soi-même tout en évitant d'acculer son interlocuteur. N n'est pas particulièrement favorable au sport (l.10) mais heureusement pour C, elle lui demande à son tour son avis (l.11), ce qui permet à C d'exprimer sa préférence pour le sport (l.12). Devant cette réponse, N réalise que C veut parler du

sport et propose de discuter de ce sujet (l.14).

Quant à N, elle nous dit dans l'interview rétrospective qu'elle n'avait pas de préférence dans les sujets proposés. Elle était donc prête à accepter l'avis de C, bien qu'elle-même n'aime le sport que « comme ci comme ça » (l.10). Elle propose donc le sport (l.14) mais là, C n'accepte pas tout de suite. Elle avait bien entendu la phrase 7 où N avait relevé le sujet sur le quartier. Elle tient à montrer qu'elle en tient compte en proposant soit le sport soit le quartier (l.15).

Voici maintenant un court extrait de l'activité 2:

(En réponse à notre remarque « Le sumo est aussi un sport aimé des jeunes Japonais, non ? »)

N: Je pense que non. C'est ... (silence)

C: Sumo est traditionnel mais les jeunes Japonais n'aiment pas le sumo.

N répond « Je pense que non. C'est ... » et n'arrive pas à formuler ses idées. Elle nous a dit plus tard en japonais qu'elle avait voulu dire que le sumo est certes un sport traditionnel mais qu'il est surtout aimé des personnes âgées et que les jeunes ne le regardent presque pas, même à la télé. Les mots lui manquaient donc mais nous voyons que la stratégie qu'elle voulait utiliser était « s'opposer et expliquer pourquoi ». C arrive à formuler une phrase complète dans laquelle elle admet l'importance du sumo tout en y ajoutant une réserve.

Si nous nous tournons maintenant vers l'emploi des adoucisseurs, nous pouvons relever chez N, l'emploi de « je pense que ... », « ..., je pense », et « pas tellement » tout au long de la discussion. Ayant une formation en français plus longue que C, elle semble plus à l'aise. Chez C, nous ne trouvons pas d'adoucisseur sauf peut-être « pour moi » (l. 2) qui démarque sa position. La plupart du temps, elle ne peut exprimer son désaccord ou ses hésitations que par des silences et « Mmm... ». Dans l'interview rétrospective, elle a exprimé plusieurs fois sa gêne de

n'avoir pas pu s'exprimer autant qu'elle voulait. Bien qu'elle connaisse les modalisateurs tels que « peut-être », elle n'a pas su les utiliser lors de l'entretien avec N.

Dans les stratégies non-verbales, le rire et le silence dominant, tandis que dans l'autre paire, ces traits n'apparaissent presque pas. Il existe divers types de rires mais ceux de cet entretien étaient pour masquer leur gêne. N'ayant pas filmé les entretiens, nous ne pouvons analyser les autres stratégies non-verbales mais nous avons tout de même remarqué que le silence était ponctué de regards vers l'autre.

L'autre paire T et O a su tenir une discussion plus longue que N et C, surtout lors de l'activité 2. Leur choix dans l'activité 1 ayant porté sur le quartier, ils tentent ici d'ajuster leurs opinions pour trouver le quartier représentatif des jeunes Tokyoïtes.

1 T: Où tu vas souvent ?

2 O: Où tu vas...je vais souvent ah d'accord ... je suis allée au Harajuku.

3 T: Pour shopping ?

4 O: Ah pour faire des courses avec mon ami, copain, copine. Et vous ?

5 T: Moi je vais à Shinjuku parce que j'habite à Shinjuku

6 O: D'accord, d'accord.

7 T: Mon jardin.

8 O: C'est très bien.

(...)

9 T: A Harajuku, il y a trop de monde.

10 O: Oui. A dimanche, parce...dimanche, c'était dimanche. Le quartier de Harajuku est très, beaucoup de commerces, beaucoup de magasins ...

(...)

11 T: Ce n'est pas cher ?

12 O: La rue de Takeshita est ... c'est moins cher mais la rue

Omotesando, c'est très très cher, donc je ne peux pas acheter ça, quelque chose dans la rue Omotesando

13 T: D'accord.

14 O: Shinjuku, comment ?

15 T: J'aime Shinjuku parce que je peux marcher.

16 O: Marcher

17 T: Marcher station JR

18 O: Station

19 T: Près de station, on achète tout... choses Kinokuniya, HMV Tower Record.

20 O: A Shinjuku, il y a beaucoup de magasins pour manger. A minuit, à soir, très animé.

21 T: Boire

22 O: Pour boire

(...)

23 O: J'aime aller faire les courses à Shinjuku.

24 T: Tu aimes ...

25 O: J'aime aussi ...

26 T: Harajuku ...

27 T: Et Shinjuku. Moi aussi.

28 T: Shinjuku, pour nous ...

29 O: Pour nous, pour toi

30 T: Pour nous étudiants, un peu cher, peut-être.

31 O: Ah d'accord.

32 T: Je crois.

33 O: Un peu cher, d'accord mais ... Shinjuku est très animé.

34 T: Kabukicho ?

35 O: Kabukicho et ... fashion. C'est très bon.

(...)

36 T: A Shinjuku, il y a beaucoup de lignes de train.

37 O: Lignes ?

38 T: Il y a JR Odakyu, Keio ...

39 O: Sobu

40 T: JR chuo

41 O: Beaucoup de monde viennent ...

42 T: Viennent à Shinjuku.

43 O: D'accord. Donc, je perde ...

44 T: Quelquefois.

(...)

45 O: Beaucoup de sorties, ouest est ...

46 T: Sortie

47 O: Il y a beaucoup de sorties à Shinjuku. C'est difficile pour étrangers.

48 T: Aah

(...)

(en réponse à la question « Quel est donc votre choix final ? »)

49 T et O: Shinjuku.

50 T: Nous avons décidé.

Le cheminement de T se déroule ainsi : mention de Shinjuku en tant que quartier préféré (l.1–8) → côtés négatifs de Harajuku (l.9–13) → côtés positifs de Shinjuku (l.14–27) → côtés négatifs de Shinjuku (l.28–48)³ → choix définitif pour Shinjuku. Nous nous sommes intéressées au fait que T ait commencé à exprimer les défauts de Shinjuku (« un peu cher » l.30) alors qu'il semblait recommander ce quartier. L'interview rétrospective permet d'apporter la lumière sur ce point-là : T sentait que O concédait de parler de Shinjuku simplement pour lui faire plaisir alors qu'elle avait proposé Harajuku au début. « Sans réfléchir, j'ai pensé que je devais me retirer un peu. C'est bizarre quand on y réfléchit comme ça. C'est mon caractère peut-être ... » dit-il aussi. Il aurait donc senti qu'il blessait en quelque sorte la face de O en ne parlant que de Shinjuku et qu'il fallait céder un peu. La culture

3 A la ligne 32, T voulait critiquer et dire qu' « il y a trop de lignes à Shinjuku »

japonaise est souvent décrite comme une société régie par la loi de la modestie et cela apparaît effectivement sous la forme des propos en retrait comme chez T ou d'autres types d'auto-dénigrement. Cependant, nous voudrions ajouter que cette marche arrière a souvent pour effet de mettre davantage en valeur le locuteur. C'est le cas ici aussi puisque O réagit « Un peu cher, d'accord mais ... Shinjuku est très animé » (1.33) en ajoutant une autre qualité de ce quartier. Ce genre de situation est très fréquent dans la conversation japonaise :

(Après une fête, conversation entre les organisatrices. L1 était la chef.)⁴

L1: C'était une fête réussie, grâce à vous toutes. On a bien travaillé !
Mais moi, je n'ai pas servi à grand-chose.

L2: Mais non, regarde tout le travail que tu as fait. C'est grâce à toi que tout s'est si bien passé.

L1: Non, non, j'aurais dû mieux préparer.

L2: Mais qu'est-ce que tu dis ? Tu n'as presque pas eu le temps de manger, tellement tu t'occupais des autres.

Ce cycle d' « auto-dénigrement→rehaussement→auto-dénigrement ... » peut parfois être long.

En ce qui concerne O, c'est face aux critiques de T envers Harajuku qu'elle déploie ses stratégies de réfutation:

9 T : A Harajuku, il y a trop de monde

10 O : Oui A dimanche, parce...dimanche, c'était dimanche. Le quartier de Harajuku est très, beaucoup de commerces, beaucoup de magasins...

⁴ La scène a été traduite du japonais par nous et légèrement simplifiée pour une meilleure compréhension.

Ici, elle se montre partiellement d'accord en impliquant que les autres jours de semaine, il y a moins de monde à Harajuku.

11 T : Ce n'est pas cher ?

12 O : La rue de Takeshita est... c'est moins cher mais la rue Omotesando, c'est très très cher, donc je ne peux pas acheter ça, quelque chose dans la rue Omotesando.

Dans la séquence ci-dessus, O contredit d'abord T mais elle enchaîne sur Omotesando, un quartier de luxe proche de Harajuku, ce qui lui permet de partager l'avis de T.

Lors d'une négociation, la résolution qui est la dernière phase naît de diverses manières. Kerbrat-Orecchioni distingue quatre issues possibles:

[...] les différents cas de figure suivants peuvent se présenter en ce qui concerne l'issue de la négociation :

- (1) L1 et L2 modifient leurs attitudes mutuelles, et parviennent à un compromis satisfaisant.
- (2) L'un des deux interactants accepte de son plein gré de s'aligner sur les positions de l'autre.
- (3) Ils restent tous deux figés sur leurs positions initiales (...)
- (4) L'un des deux « emporte le morceau », mais à la faveur exclusive d'un coup de force (...) (Traverso, 1996: 173)

Dans l'interview rétrospective, nous avons posé des questions sur leur choix final qui a porté sur Shinjuku. O dit qu'en fin de compte, elle n'avait pas de préférence entre Harajuku et Shinjuku. Elle pense donc que c'est la solution (2) ci-dessus qui a été prise mais T dit à ce propos « yuzuttemoraimashita » (= Elle a cédé Harajuku contre Shinjuku pour moi). Pour lui, c'est la solution (4) qui a été prise et ressent une sorte de dette envers elle.

A propos des adoucisseurs, T utilise des modalisateurs tels que « je crois » et « peut-être ». Il dit connaître également « n'est-ce pas ? » et « je pense » mais n'a pas su les placer dans la discussion. T dit vouloir adoucir davantage ses réfutations car selon lui, il est important de savoir nuancer ses propos, plus à l'oral qu'à l'écrit. Il est intéressant de noter que O n'utilise presque pas d'adoucisseurs alors qu'elle peut en mentionner plusieurs d'affilée : « je crois », « je pense », « il paraît que ... » et « peut-être ». Elle dit qu'elle était trop prise pour exprimer l'essentiel de son idée et que si elle avait plus d'aisance, elle aimerait nuancer davantage. Elle en utilise effectivement une grande variété quand elle s'exprime en japonais.

4. Conclusion

Que pouvons-nous déduire de ces analyses effectuées sur nos quatre apprenants ? Premièrement, malgré un français encore limité, ils savent utiliser diverses stratégies pour réfuter : s'opposer et s'expliquer après ; accepter une opinion en y apportant une réserve ; montrer un accord partiel qui implique une opposition pour le reste ; approuver et contredire après ; ou encore poser une question en insinuant. Nous nous demanderons dans nos recherches futures quelles sont, parmi ces stratégies, celles qui risquent de créer un malentendu ou d'entraîner une confusion chez un interlocuteur français. Ce travail devra s'effectuer en recueillant l'avis des Français natifs mais nous pensons déjà à ce stade que, par exemple, le retrait effectué par T en raison de sa modestie pourrait ne pas être toujours compris, s'il n'est pas complété par d'autres expressions.

Deuxièmement, les apprenants ont regretté de n'avoir pas su employer convenablement les adoucisseurs, bien qu'ils en connaissent quelques-uns. Face à leurs désirs de pouvoir s'exprimer avec plus d'aisance sur ce point-là, il incombe aux enseignants et aux auteurs des manuels de traiter davantage ces situations de négociation, y compris

la réfutation. Sur 20 manuels publiés au Japon, voici les rares scènes où il est question d'échanger les opinions :

- Moi, je prends l'avion. Ça va plus vite que le train.
- C'est vrai. Mais je n'aime pas voyager en avion. (Nakamura et al. 2005: 30)

- Que penses-tu de l'énergie nucléaire ?
- Je suis plutôt pour, parce que (.....)
- Oui, mais à mon avis, (.....)
- C'est sûr, mais (.....) (Fujita, 1999: 36)

La communication étant rarement sans heurt, il est capital de faire acquérir aux apprenants les outils nécessaires pour surmonter les conflits. Les aspects pragmatiques du problème sont particulièrement importants car, à la différence des erreurs grammaticales ou phonétiques qui sont souvent tout de suite perçues comme des erreurs, les échecs pragmatiques ne sont pas aussi aisément reconnaissables. Les interlocuteurs natifs de la langue-cible se montrent plus ou moins compréhensifs envers les fautes grammaticales mais ils imputent souvent les erreurs pragmatiques à la personnalité du locuteur étranger. Autrement dit, un apprenant qui parle selon la pragmatique de sa langue première pour réfuter ou contredire pourrait paraître comme impoli, ridicule ou encore hypocrite. Il est de notre responsabilité de faire prendre conscience aux étudiants de ces malentendus cachés dans la communication interculturelle.

Bibliographie

- Charaudeau, P. et Maingueneau, D. (2002). *Dictionnaire d'analyse du discours*. Editions du Seuil.
- Fujita, Y. (1999). *Escargot 2*. Asahi.
- Higashi, T. (1992). « Convergence émotionnelle dans la pratique communicative des Japonais. Analyse de la communication exolingue entre Japonais et Français. » *Lidil*, 5, 7–13.
- Kasper, G et Rose, K.R. (2002). *Pragmatic Development in a Second Language*. Univ. of Michigan.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1994). *Les Interactions verbales*. Tome 3. Colin.
- Nakamura, E. et al. (2005). *A la française*. Hakusuisha.
- Ohki, M. et Bolot, J-N. (1990). *L'ami de mon amie*. Surugadai.
- Rohmer, E. (1998). *Contes des 4 Saisons*. Petite bibliothèque des Cahiers du cinéma.
- Szatrowski, P. (ed). (2004). *Hidden and Open Conflict in Japanese Conversational Interaction*. Kuroshio.
- Takeuchi, Y. (2004). “Rencontre interculturelle franco-japonaise. Découvrir l'autre et le comprendre. ». *Lidil*, 29, 77–104.
- Traverso, V. (1996). *La conversation familière*. Presses Universitaires de Lyon.
- 直塚玲子 (1980), 『欧米人が沈黙するとき—異文化間のコミュニケーション』, 東京: 大修館書店.
- ミラー, ローラ. (2004). 「日本人とアメリカ人は職場で相手への否定的評価をどう伝えるか」, 『異文化理解の語用論—理論と実践—』ヘレン・スペンサー＝オーティ (編著)、浅羽亮一 (監修) pp.113–133.

