

De quoi se plaindre auprès d'Américains, sans paraître râleur ?

Un guide de sociolinguistique à l'attention des Français

Eve Bernier-Rock

Introduction

La propension supposée des Français à se plaindre est un stéréotype culturel répandu aux États-Unis. Cette idée est illustrée dans une vidéo YouTube¹ dans laquelle une Française est invitée à confirmer ou démentir cette perception. Dans sa réponse, elle reconnaît un décalage entre le comportement des Français et des Américains : « It's more American mentality to stay positive, French people love to be negative »². Son amie renchérit en opposant la positivité toxique américaine à une forme de sincérité française : « We're not like toxic positivity. No. Like something's bad, it's bad. Let's just talk about how bad it is »³ (*TRUTH or MYTH!?*).

Ces propos suggèrent l'existence d'un écart linguistique interculturel dans l'expression des émotions et opinions positives et négatives. Dans cet article, nous adoptons une approche sociolinguistique et pragmatique afin d'explorer comment ces différences peuvent influencer la perception des Français comme « râleurs ». En effet, selon Holtgraves les interactions entre individus peuvent avoir une influence sur la manière dont les communautés culturelles sont perçues, « Impressions of others arise largely from direct social interaction, and an important interaction-based source of information is the manner in which individuals communicate with others » (Holtgraves 152).

En nous appuyant sur une analyse comparative qualitative et quantitative de conversations enregistrées lors d'événements de premières rencontres amicales en France et aux États-Unis, nous étudions l'utilisation d'actes exprimant des émotions et opinions négatives dans ce contexte. Nous utilisons le terme d'*appraisal négatif* (White et Martin) pour désigner toutes les formes d'expressions d'émotions, d'opinions et d'évaluations négatives utilisées en conversation.

L'objectif de ce travail de recherche est double : mieux comprendre les écarts linguistiques pouvant mener à un échec pragmatique et contribuer à la création de stéréotypes et proposer

¹ TRUTH or MYTH!? French React to Popular Stereotypes. Réalisé par Dating Beyond Borders, 2022.

² « C'est plus la mentalité Américaine de rester positif, les Français adorent être négatifs. »

³ « On est pas du style positivité toxique, non. Si quelque chose est mauvais, alors parlons juste de à quel point c'est mauvais. »

des pistes concrètes pour améliorer la communication interculturelle. Nous cherchons notamment à identifier les stratégies discursives à privilégier ou éviter en interaction sociale aux États-Unis, afin d'aider des expatriés français à s'intégrer plus facilement.

Ainsi, nous répondrons aux questions de recherche suivantes : Quels décalages observe-t-on entre les Français et les Américains quant à l'objet de leurs plaintes ? Quelles sont les types d'*appraisal négatif* privilégiés et évités en contexte social américain ?

La première partie présente le cadre théorique de cet article afin d'identifier les différentes formes et fonctions de l'*appraisal négatif* en conversation et d'établir une taxonomie pour l'analyse. Dans un second temps, nous décrivons le protocole de récolte, de traitement et d'analyse des données. Enfin, notre troisième partie consiste à analyser les résultats obtenus en examinant et comparant la fréquence et les types d'actes d'*appraisal négatif* produits dans chaque corpus.

Se plaindre : une manifestation d'*appraisal négatif* pouvant prendre plusieurs formes

Pour le dictionnaire Larousse, « se plaindre » consiste à « exprimer la peine, la douleur qu'on éprouve, en cherchant auprès d'autrui la compassion, le soulagement, un remède » mais également à « exprimer (à quelqu'un) son mécontentement ou sa protestation au sujet de quelque chose, de quelqu'un ». Ainsi, notre travail de recherche consiste à analyser la langue subjective permettant au locuteur de dévoiler ses sentiments et impressions d'une situation, d'une personne ou d'un objet.

Selon Benveniste, la langue est constamment teintée de subjectivité, ne serait-ce que par l'utilisation de pronoms personnels et de temps de récit relatifs au locuteur lui-même (266). Néanmoins, pour d'autres linguistes, la subjectivité du langage se trouve plutôt dans une fonction spécifique de l'expression d'émotions désignée comme « fonction expressive » (Lyons 51), ou « fonction émotive » (Jakobson; Stankiewicz).

Pour le cas de l'acte verbal « se plaindre », sa fonction est de partager des émotions mais également des opinions et des évaluations négatives d'un objet, d'une personne ou d'une situation. Néanmoins, la plupart des linguistes se sont penchés soit sur la question de l'affect, soit sur l'expression d'appréciations ou d'opinions, de manière distincte.

Par conséquent, nous avons fait le choix d'adopter le terme précis d'« *appraisal* » développé par White et Martin pour faire référence à la langue de l'« évaluation, l'attitude et l'émotion »

(White). L'acte verbal de « se plaindre » représente une manifestation de l'*appraisal négatif*, permettant d'exprimer une évaluation, attitude ou émotion négative en conversation.

Afin de repérer l'*appraisal négatif* dans notre corpus, nous trouvons nécessaire de définir de quelle manière l'appréciation, les émotions, et les attitudes négatives peuvent être identifiées. L'acte verbal de « se plaindre » peut être repéré dans un corpus en relevant les expressions à valeur sémantique *négatif* (*bad, horrible, to hate, to be fed up, sad, angry, etc.*). D'autre part, l'*appraisal négatif* peut être identifié lorsqu'il est entouré d'outils linguistiques exprimant l'émotion tels que les outils emphatiques (adverbes, exclamations, questions rhétoriques, interjections, etc.), les verbes de goûts et les adjectifs et adverbes décrivant les émotions (Leech et Svartvik 152-258). De plus, comme l'indique Judith Irvine, il est important de prendre également en considération la prosodie et la phonologie dans l'étude des émotions. Par exemple, il est possible de se plaindre avec une simple interjection telle que *pff* en français et de mettre l'emphase sur sa valeur négative en allongeant la consonne /f/.

Les pragmaticiens ont quant à eux analysé l'utilisation des plaintes en conversation, son utilité et ses dangers. Néanmoins, la plupart des travaux portaient sur les plaintes directes définies comme résultat ou « *post-event* » d'un acte donc le locuteur B est responsable (Chen et al.; House et Kasper; Laforest; Olshtain et Weinbach; Trosborg). Pour ce type de plainte, le locuteur A accuse le locuteur B d'un acte qui l'a impacté directement et attend traditionnellement du locuteur B qu'il s'excuse ou remédie à ses précédentes actions. Néanmoins, dans le cas de notre étude, « se plaindre » est un acte verbal qui sera le plus souvent trouvé sous la forme de « plainte indirecte », c'est-à-dire une plainte qui n'attribue pas la cause de ses émotions négatives au locuteur B. En effet, la Diana Boxer définit ainsi la plainte indirecte : « the expression of dissatisfaction to an interlocutor about a speaker himself/herself or someone/something that is not present » (Boxer 2).

Ainsi, en se plaignant, le locuteur A n'attend pas des excuses de la part de son interlocuteur, mais plutôt de l'empathie, de la compassion et des suggestions de remédiation. Ce type d'acte ressemble ainsi beaucoup à ce que Jefferson appelle « *troubles telling* » ou « *trouble talk* » (Jefferson, « On the organization of laughter in talk about troubles » ; Jefferson et Lee; *Talking About Troubles in Conversation*), mais également au « dévoilement de soi » (Holtgraves), aux « épanchements émotionnels » (Traverso) et au « partage social des émotions » (Rimé, *Le partage social des émotions*). Par conséquent, « se plaindre » en conversation peut permettre au locuteur de partager ses sentiments négatifs sur une variété de sujets, sans nécessairement en porter le locuteur B responsable.

Il est possible d'établir une taxonomie des types de plaintes selon leur objet ou sujet en s'inspirant des catégories de plaintes indirectes de Boxer, mais également des classifications

de compliments de Kerbrat Orecchioni. En effet, les compliments s'opposent aux plaintes en ce qu'ils désignent une forme d'*appraisal* positif, mais ils peuvent également porter sur une variété de sujets et ne se limitent pas à des compliments directs.

En combinant donc les classifications de Boxer et Kerbrat Orecchioni, nous avons obtenu neuf catégories d'*appraisal négatif* :

Tableau 1: Taxonomie des Types d'Actes d'*Appraisal négatif*

1.1. Type d'acte	2.1. Description
3.1. <i>Appraisal négatif</i> direct de B	4.1. Le locuteur A se plaint d'un acte dont B est responsable. Ce type d'acte est peu utilisé dans une première rencontre, mais peut apparaître sous la forme de blague ou de commentaire sarcastique.
5.1. <i>Appraisal négatif</i> indirect de B	6.1. Le locuteur A exprime une opinion négative sur les possessions de B, ou sur une personne liée à B, sur ou ses compétences, ou encore sur ses accessoires ou encore sur propriétés physiques.
7.1. <i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de B	8.1. Après avoir écouté la situation de B, le locuteur A exprime des sentiments ou des opinions négatives à propos de cette situation. Il semble ainsi vouloir montrer son empathie et compassion en plaignant son interlocuteur.
9.1. <i>Appraisal négatif</i> direct de A	10.1. Le locuteur A s'auto-dénigre, déclare ne pas s'aimer, éprouver des sentiments négatifs envers lui-même.
11.1. <i>Appraisal négatif</i> indirect de A	12.1. Le locuteur A n'apprécie pas une personne ou un animal lié à lui, une de ses—possessions, regrette de ne pas avoir certaines compétences ou de manquer certains accessoires vestimentaires.
13.1. <i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de A	14.1. Le locuteur A se plaint de sa propre situation personnelle. Il partage ses problèmes familiaux, ses problèmes au travail ou ses mauvaises expériences.
15.1. <i>Appraisal négatif</i> d'une personne ou d'un groupe de personnes	16.1. Le locuteur A se plaint de ou critique une personne qui n'est pas liée à lui ou à son interlocuteur, mais que tous les deux connaissent. Il peut aussi critiquer un groupe de personnes tels que les Bordelais, les Parisiens, les célébrités, etc. Ce type de plainte est appelé « gossip » ou commérages par Boxer (109) ou « critique » par Tannen (149).
17.1. <i>Appraisal négatif</i> d'une situation ou d'un objet impersonnel	18.1. Le locuteur A se plaint de la météo, d'un pays ou de l'évènement dans lequel ils sont.
19.1. Sollicitation d' <i>appraisal négatif</i>	20.1. Le locuteur A demande au locuteur B de partager ses émotions négatives sur un sujet précis.

Comparer l'utilisation de ces types d'actes *d'appraisal* dans les conversations entre Américains et entre Français peut nous permettre de relever les décalages significatifs à propos de l'objet des plaintes. Notre objectif est également d'émettre des hypothèses sur les stratégies les plus à privilégier ou à éviter en conversation américaine ou française afin d'améliorer les relations franco-américaines. Ainsi, il est nécessaire de démontrer l'impact qu'un tel acte peut avoir sur l'image que renvoie le locuteur, ou sa face⁴, en liant nos données quantitatives à une analyse plus pragmatique de la conversation basée sur les travaux théoriques des théories sur la politesse et la solidarité en conversation.

Un acte pouvant offusquer ou permettre d'établir un lien de solidarité

Selon les travaux sur la politesse en conversation et les actes verbaux menaçant la face, « se plaindre » est un acte verbal plutôt risqué dans un contexte de socialisation et de premières rencontres. Mais des travaux sur les plaintes indirectes ont également relevé que ces actes verbaux peuvent être un outil efficace pour trouver un sujet commun pour converser, et établir un lien de solidarité basé sur l'honnêteté, la vulnérabilité, et la compassion.

C'est dans les années 50 que le concept de « face » est créé par Goffman puis développé par Brown et Levinson dans les années 80. Selon ce concept, chaque individu doit respecter deux faces en conversation : la face négative et la face positive. La face négative fait référence au besoin de liberté du locuteur d'agir comme bon lui semble sans être limité. La face positive désigne plutôt le désir de donner une bonne image de soi-même et d'être apprécié. Par conséquent, dans toute conversation il existe un équilibre fragile entre ces deux besoins et il est important pour les locuteurs de connaître les règles du jeu de la conversation pour éviter de paraître impoli et de se sentir mal à l'aise.

Selon Brown et Levinson, de nombreux actes peuvent mettre en danger soit la face positive, soit la face négative, ou même les deux. Ces actes sont appelés FTAs (*Face Threatening Act*) et Brown et Levinson en ont dressé la liste. L'objectif de ce travail de recherche est d'aider les locuteurs à prévenir les risques de danger pour la face ou l'impolitesse, en évitant d'utiliser les FTAs, ou en les atténuant ou maximisant selon le contexte ou bien en se rattrapant plus tard par d'autres stratégies de redressement. Parmi ces actes menaçant la face, « se plaindre » est catégorisé comme menaçant la face positive du locuteur B, mais également celle du locuteur A lui-même. En effet, le locuteur A, ne renvoie pas forcément une image positive de lui-même et se rend même vulnérable en face du locuteur en partageant ses problèmes et opinions négatives. Le locuteur B quant à lui se retrouve dans l'obligation de satisfaire ce besoin d'image

⁴ Définie par Erving Goffman comme : « the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact » (Goffman, 1967, p. 222).

positive en rassurant le locuteur A ou en se plaignant lui aussi par compassion. De plus, cela limite sa liberté d'action et menace donc également sa face négative.

D'autre part, Janney et Arndt expliquent qu'il est plus convenable d'amplifier les messages positifs et d'atténuer les messages négatifs en conversation (Arndt et Janney 26-29). Cela renforce l'idée selon laquelle les formes d'*appraisal négatif* peuvent être une stratégie risquée dans un contexte de socialisation. Si des individus se rencontrent pour la première fois et désirent établir un lien de solidarité avec l'autre, utiliser des expressions d'*appraisal* positif serait plus efficace que de se plaindre.

Néanmoins, l'*appraisal* positif peut lui aussi menacer la face de l'interlocuteur (Holtgraves 149), et selon Boxer, les plaintes indirectes peuvent en réalité être une excellente stratégie pour établir un lien de solidarité avec autrui (138). Selon cette dernière, il s'agit même d'un meilleur outil que les compliments, puisqu'il est plus aisé de continuer la conversation et de partager des points communs lorsqu'on se plaint que lorsqu'on est complimenté.

Selon Rimé, le partage d'émotions « favorise ainsi l'empathie et la communion affective entre les deux parties »⁵. Ainsi, par le biais d'un dévoilement de sentiments négatifs à propos d'un sujet, le locuteur met en place une discussion plus intime et favorise un climat de confiance avec son partenaire de conversation. Par ailleurs, selon Traverso (195) et Boxer, (138) en s'épanchant et partageant ses problèmes, le locuteur présuppose qu'ils ont probablement un avis similaire sur le sujet et que le locuteur B sera compréhensif et compatissant.

La critique d'autres groupes de personnes est aussi une méthode appréciée, surtout chez les femmes, pour renforcer les liens de solidarité entre les individus, mais cette stratégie est souvent privilégiée dans les relations déjà établies (Tannen 149). En évaluant négativement d'autres personnes qui ne sont pas liées au locuteur A ou B, les locuteurs invitent à une forme de complicité sans risquer de menacer leurs faces respectives.

Enfin, les plaintes les plus directes dirigées vers le locuteur B sont celles qui semblent les plus dangereuses pour la face du locuteur A et du locuteur B. Néanmoins, certaines communautés culturelles utilisent les critiques directes ou les insultes comme marques d'affection. Par exemple, Slugoski et Turnbull ont étudié l'utilisation du « *bantering* » par les Anglais en conversations, et Wierzbicka a relevé l'utilisation du « *chiacking* » en Australie qui consiste à parler mal de son interlocuteur dans le but de développer un esprit d'humour et de camaraderie (Wierzbicka 166-267).

⁵ Voir : « Partage Social des Émotions » *Encyclopédie Universalis (Web)*.

Par conséquent, « se plaindre » semble être une stratégie de communication qui peut mettre les deux locuteurs dans une situation inconfortable, ou bien à l'inverse encourager des sentiments de complicité et de compassion, ou les deux à la fois. Il est donc nécessaire d'étudier leur utilisation en contexte afin de connaître les règles à suivre lorsqu'on se plaint en France et aux États-Unis.

Nous rejoignons l'avis de Baider selon qui la langue comme indéniablement liée à la culture, ce qu'il appelle l'« *habitus langagier et culturel* » (Baider 2). En effet, peu après l'apparition des théories sur la politesse de Goffman, Brown et Levinson, mais également de Grice et de Leech, les sociolinguistes se mirent à critiquer l'universalisme de certaines de ces théories et à soutenir que les codes langagiers de politesse dépendent de chaque culture. En effet, nous pouvons par exemple citer Janney et Arndt : « There may well be as many different notions of politeness, face, rationality, directness/indirectness, conflict avoidance, and so forth, as there are different cultures and languages where such concepts are referred to » (Janney et Arndt 20).

Par conséquent, plutôt que de lister des FTAs uniques à toutes les langues et cultures, il est important pour les linguistes de mener des études comparatives sur le terrain afin de créer un cadre de référence pour toutes les réalisations de tous les actes verbaux dans chaque culture. C'est ce que Blum-Kulka et Olshtain ont tenté de faire avec le « CCSARP » (*cross-cultural study of speech act realization patterns*) qui recense toutes les réalisations des requêtes et des excuses dans huit langues-cultures. Dans notre cas, il s'agirait d'améliorer les compétences langagières et interculturelles sur les communautés françaises et américaines concernant leur utilisation des plaintes.

De nombreux guides multiculturels basés sur des observations non scientifiques d'expatriés ont déjà observé certains décalages entre les stratégies de communication et les valeurs privilégiées des Français et des Américains. Par exemple, de nombreux guides rapportent un décalage entre le pessimisme français et l'optimisme et l'ambition américaine du style « Where there's a will, there's a way » (Althen 13; Asselin et Mastron 139). D'autre part, ces guides soutiennent que les Français privilégient l'honnêteté à l'harmonie de groupe, ce qui n'est pas le cas des Américains (Asselin et Mastron 47). Cette attitude face à l'honnêteté pourrait indiquer que les Français ont moins de mal à exprimer leurs opinions négatives et leur désaccord que les Américains. Ainsi, le comportement culturel des Français et des Américains, leur éducation, leurs valeurs, leur histoire, peuvent apporter un éclairage sur les causes d'un comportement langagier particulier.

Une analyse comparative d'un corpus de conversations en contexte social est nécessaire afin d'identifier les stratégies de communication propres à chaque pays et d'observer à quelle

fréquence et de quelle manière l'*appraisal négatif* est utilisé. Nous avons fait le choix de mener une étude empirique et de construire notre propre corpus en enregistrant des conversations lors d'évènements de rencontres amicales organisés en France et aux États-Unis. Les protocoles de récolte et d'analyse des données sont expliqués dans la partie suivante.

Protocole de récolte et d'analyse de données

Dans le but d'observer des décalages entre l'utilisation des plaintes en conversation en France et aux États-Unis, nous avons choisi d'enregistrer des interactions en contexte de premières rencontres amicales, plutôt que la méthode de DCT (*Discourse Completion Test*) employée par Blum-Kulka et Olshtain, une simulation de dialogues dans des scénarios donnés.

En 2023, nous avons organisé en France et aux États-Unis des évènements de *Speed-Friending*, qui consiste à inviter des participants volontaires pour faire de nouvelles rencontres amicales mais dans un temps limité. Chaque participant dispose de huit minutes pour faire connaissance avec un interlocuteur assis en face de lui avant de devoir changer de partenaire de conversation. Ce système nous permet ainsi d'analyser des échantillons de conversations entre personnes qui désirent socialiser avec un autre individu. On peut ainsi repérer les stratégies pensées comme outils de solidarité dans chaque pays.

La promotion de l'évènement se faisait par le biais de l'application MeetUp et d'une page Facebook pour les personnes qui cherchent à faire de nouvelles rencontres amicales par le biais d'activités organisées. L'annonce précisait que l'évènement de rencontres amicales était également un projet de recherche sans préciser l'objectif de celui-ci.

Les trois évènements en France se sont déroulés à Bordeaux dans une salle de réunion d'une université, et les trois évènements aux États-Unis se sont déroulés à Asheville en Caroline du nord dans les mêmes circonstances. Au début et à la fin des évènements, les participants devaient remplir un formulaire de consentement afin de respecter les règles éthiques de la recherche de terrain, et ils n'apprenaient le but de notre recherche qu'à la fin de l'évènement afin que leurs conversations restent authentiques et aussi peu manipulées que possible.

Au total, nous avons obtenu un taux de participation de vingt-deux Américains et vingt-cinq Français. Nous avons ainsi pu analyser les conversations de femmes et d'hommes (avec une majorité de femmes) venant des régions diverses, entre 21 et 80 ans. Grâce au système de rotation, nous avons pu enregistrer 84 conversations américaines et quatre-vingt-dix-sept conversations françaises. Cela représente un corpus de cent-quatre-vingt-cinq conversations de huit minutes chacune, et plus de vingt-quatre heures d'écoute. Bien que ce corpus ne soit qu'un échantillon de la société française et de la société américaine, il permet d'apporter des

éclaircissements sur l'utilisation de l'*appraisal négatif* en contexte social chez les Américains et les Français.

Pour procéder aux transcriptions, nous avons utilisé le logiciel Sonix, puis corrigé tout le corpus manuellement (Protocole de transcription en Annexe). Toutes nos transcriptions ont été organisées sous formes de fichiers par table. Ainsi, si l'on cite un passage d'une conversation entre participants français, nous pouvons indiquer entre parenthèse, le numéro de l'évènement, le numéro de la table, le numéro de la conversation, s'il s'agit du corpus français ou américain, le minutage de l'intervention et le numéro du participant émetteur et du participant receveur de l'intervention (par exemple, E1T2C2.am, [00:00:30], P3 à P2).

L'analyse de notre corpus a été réalisée à l'aide du logiciel NVivo qui permet au chercheur de mener une analyse qualitative en codant son corpus textuel, puis d'obtenir des données quantitatives pour comparer les taux d'apparition de certains codes. Dans notre cas, nos codes correspondent donc à nos catégories d'*appraisal négatif* définies dans la partie 1.1.3. Ainsi, chaque intervention qui initie un acte de type « *appraisal négatif* sur la situation personnelle de B », par exemple, a été surligné et assigné à cette catégorie, afin de calculer le nombre de fois où ce choix de stratégie a été opéré dans notre corpus et de le comparer aux autres choix. Il est à noter que dans le cadre de la thèse doctorale, nous avons également collecté le nombre d'interventions initiant un acte d'*appraisal* positif en conversation. Bien que cet article porte sur la production d'*appraisal négatif*, nous comparerons nos données à celles dans ce précédent travail, afin d'effectuer d'autres comparaisons pertinentes.

Afin de répondre à nos questions de recherche, nous comparerons les résultats obtenus sous forme de moyennes d'utilisation d'un type d'*appraisal négatif* par conversation. Les écarts de fréquence d'utilisation dans chaque corpus peuvent apporter un éclairage sur ce qui peut mener à un échec pragmatique en situation de rencontre interculturelle entre Français et Américains.

Dans la prochaine partie, nous rapportons les divers résultats de notre analyse de ces données obtenues puis mettons en parallèle les résultats du corpus français et du corpus américain afin d'identifier les stratégies à privilégier ou à éviter lorsqu'un expatrié français désire se plaindre aux États-Unis. Nous commençons par comparer le taux général d'*appraisal négatif* dans les deux corpus, puis tournerons notre attention sur les types précis d'*appraisal négatif* privilégiés dans chaque groupe de participants.

Analyse : comparaison du taux d'utilisation global d'*appraisal négatif* en conversation

La première hypothèse de notre étude était que la perception du français comme râleur pourrait être construite partiellement par une plus grande utilisation d'*appraisal négatif* en conversation que les Américains. Afin de vérifier cette hypothèse, nous avons compté le nombre total d'interventions initiant un acte d'*appraisal négatif* en conversation, tous types confondus. Aux États-Unis, sur un total de 88 conversations, les locuteurs ont fait le choix d'initier un acte d'*appraisal négatif* 407 fois, ce qui fait une moyenne d'utilisation de 4.63 par conversation (arrondi au centième le plus proche). En France, sur un total de 97 conversations, l'*appraisal négatif* a été initié 460 fois pour une moyenne de 4.74 par conversation.

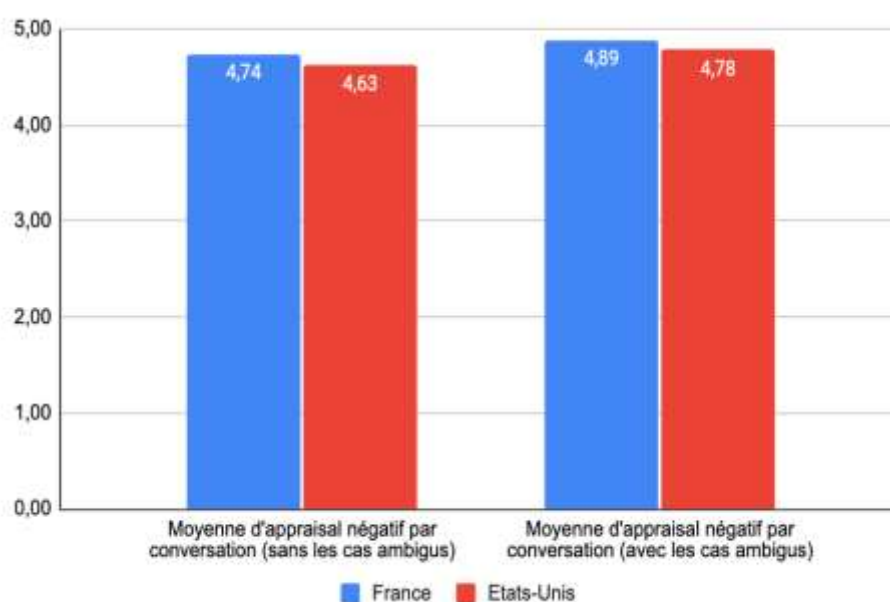


Figure 1 : Comparaison de la moyenne d'utilisation de l'*appraisal négatif* par conversation entre le corpus français et américain

Ainsi, la moyenne d'utilisation d'*appraisal négatif* dans le corpus français est très proche de celle dans le corpus américain. Cela contredit l'hypothèse selon laquelle les Français « râleraient » plus que les Américains.

Dans nos précédents travaux de recherche, nous avons également observé le taux d'actes d'*appraisal* positif dans chaque corpus (Bernier-Rock 185-227). Dans le corpus français, 57,2 % des actes d'*appraisal* étaient positifs contre 42,8 % négatifs. Nous ne pouvons donc pas non plus confirmer que les Français ont une utilisation plus abusive de l'*appraisal négatif* en conversation par rapport à l'*appraisal* positif. En revanche, nous avons pu observer que les actes initiateurs d'*appraisal négatif* sont plus propices à une expansion de séquence sur le

même sujet que les actes initiateurs d'*appraisal* positif. Cela confirme donc les résultats de Boxer (1993) qui montraient que les plaintes indirectes sont une stratégie efficace pour établir un lien de solidarité et donc se socialiser. En effet, les participants peuvent décider de se plaindre à propos d'un sujet puis continuer cette plainte pendant quelques secondes ou quelques minutes. Néanmoins, les résultats de notre recherche montraient une propension similaire à élaborer après une plainte dans le corpus américain.

Puisque l'analyse générale de l'utilisation d'*appraisal négatif* en conversation ne nous permet pas de relever de décalages notables entre les stratégies des Français et Américains, nous avons donc décidé de concentrer notre attention sur les types de plaintes qui sont produites. Notre objectif principal était de démontrer qu'il y a certains types d'*appraisal négatif* à privilégier et à éviter dans chaque pays. Les écarts dans les stratégies employées en conversation peuvent améliorer les compétences interculturelles des apprenants de la langue et des expatriés dans ces pays.

Analyse : De quoi les Français et les Américains se plaignent-ils ?

Dans le corpus américain, nous avons relevé une variété de types d'*appraisal négatif* produits en conversation. Le tableau ci-dessous montre le nombre d'interventions qui ont initié chaque type d'*appraisal négatif* en conversation.

Tableau 2 : Types d'*Appraisal négatif* Produits dans le Corpus Américain

	<i>Appraisal négatif</i> (Nombre de références codées dans le corpus américain)
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur B	2
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur B	2
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de B	0
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur A	1
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur A	56
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de A	151
<i>Appraisal négatif</i> d'une autre personne ou groupe de personnes	18
<i>Appraisal négatif</i> d'une situation ou d'un objet impersonnel	163
<i>Appraisal négatif</i> sollicité par A	29

D'après nos résultats, les Américains se plaignent le plus souvent d'une situation ou d'un objet impersonnel (une ville visitée, la météo, le Covid, etc.) mais également de leur situation (leur travail, leur lieu d'habitation, leurs mauvaises expériences). Il y a aussi quelques occurrences d'actes d'*appraisal négatif* portant indirectement sur eux-mêmes. Ces derniers portent majoritairement sur leur personnalité et compétences (42 références codées) ou parfois sur une personne ou un animal qui leur est lié (17 références).

Tableau 3 : Références codées pour l'*appraisal négatif* indirect du locuteur A par sous-types dans le corpus américain

	Sur l'apparence	Sur la personnalité ou les compétences	Sur les possessions	Sur une personne ou un animal lié à A
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur A (nombre de références codées dans le corpus américain)	0	42	2	17

Ces stratégies semblent propices à l'échange en invitant l'autre locuteur à se plaindre sur un sujet qu'ils ont en commun ou bien à compatir ou rassurer le locuteur A, permettant ainsi aux deux participants d'accéder à un nouveau niveau d'intimité.

Par conséquent, nous pouvons observer que les Américains dirigent peu leur *appraisal négatif* vers B et préfèrent des stratégies plus indirectes pour se plaindre afin de ne pas menacer la face de leur interlocuteur. Lorsque le locuteur A se plaint de B, il s'agit plutôt d'une blague comme nous pouvons le remarquer dans cet extrait :

(1) « Even though you cheated to get there... »⁶ (E1T1C1.am, [00:00:02], P2 à P1)

Le locuteur A ? accuse le locuteur B d'avoir triché pour être à cette table en référence à la phase d'accueil de l'événement. Il semble vouloir établir une certaine complicité sur un moment que seuls lui et le locuteur B ont pu voir et utilise le ton de la plaisanterie pour faire rire son interlocuteur. Bien que cette stratégie puisse présenter un fort danger pour la face du locuteur B, dans ce contexte, le locuteur B semble avoir compris la plaisanterie et répond par un rire.

D'autre part, les Américains ont parfois demandé au locuteur B de se plaindre sur un sujet spécifique comme l'exemplifie l'extrait suivant :

⁶ « Même si tu as triché pour arriver ici... »

(2) « Ok... And how was that then? Was it a lonelier time or? »⁷ (E1T1C2.am, [00:00:48], P1 à P12)

Dans cet exemple, la personne exprimant une opinion ou une émotion négative n'est pas le locuteur A, mais il s'agit d'une présupposition que le locuteur B ressentait probablement de la solitude durant une période précise évoquée précédemment : lorsque le locuteur B a déménagé durant le Covid. Le Covid ayant été une période difficile pour beaucoup d'individus, le locuteur A invite le locuteur B à partager ces émotions-là, montre aussi sa compassion et s'attend à pouvoir continuer la conversation sur ce sujet qu'ils ont tous deux en commun. La sollicitation d'*appraisal négatif* semble donc une méthode efficace pour établir un lien de solidarité sans menacer sa propre face.

Enfin, le type d'*appraisal négatif* comparable aux « commérages », où le locuteur se plaint d'une personne ou d'un groupe de personnes, n'apparaît que 18 fois dans le corpus américain. Ainsi, critiquer d'autres individus ne semble pas être une stratégie à privilégier lors des premières rencontres mais plutôt dans les relations déjà établies comme l'indiquait Tannen (149).

D'un autre côté, dans le corpus de conversations françaises, nous avons également trouvé une variété de stratégies d'*appraisal négatif* utilisées dans le contexte de premières rencontres :

Tableau 4 : Types d'*appraisal négatif* produits dans le corpus français

	<i>Appraisal négatif</i> (Nombre de références codées dans le corpus français)
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur B	
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur B	1
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de B	15
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur A	2
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur A	34
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de A	148
<i>Appraisal négatif</i> d'une personne ou groupe de personnes	28
<i>Appraisal négatif</i> d'une situation ou d'un objet impersonnel	188
<i>Appraisal négatif</i> sollicité par A	59

⁷ « Okay... Et c'était comment alors ? C'était une période plus solitaire/isolée ou ? »

Comme les Américains, les Français semblent se plaindre principalement de situations et d'objets impersonnels ou bien de la situation personnelle du locuteur A. Néanmoins, leur troisième choix serait de solliciter un *appraisal négatif* de la part du locuteur B, alors que ce choix était en quatrième place chez les Américains. Ainsi, se plaindre de soi-même serait moins à privilégier que de se plaindre de situations ou demander à l'autre de se plaindre d'une situation.

Par ailleurs, parmi les plaintes indirectes sur le locuteur A lui-même, la plupart portaient sur la personnalité et les compétences de A (14 références) mais également sur ses possessions (12 références) et sur une personne ou un animal lié à A. Pour les possessions, il s'agit souvent de critiquer son prénom, plutôt qu'une propriété matérielle.

Tableau 5 : Références codées pour l'*appraisal négatif* indirect du locuteur A par sous-types dans le corpus français

	Sur l'apparence	Sur la personnalité ou les compétences	Sur les possessions	Sur une personne ou un animal lié à A
<i>Négatif</i>	0	14	12	7

Nous remarquons ainsi quelques différences dans l'utilisation de l'*appraisal négatif* indirect du locuteur A. Les Américains portaient leur *appraisal négatif* plus fréquemment sur leurs personnalité et compétences, tandis que les Français critiquaient presque en proportion égale leur personnalité et leur prénom.

D'autre part, l'*appraisal négatif* d'une personne ou d'un groupe de personnes apparaît 28 fois dans le corpus français. Il s'agit donc d'une stratégie possible dans les premières rencontres, bien que moins à privilégier que les autres stratégies.

Le type d'*appraisal négatif* qui n'apparaît pas dans le corpus américain mais que l'on trouve plusieurs fois dans le corpus français est l'*appraisal négatif* sur la situation personnelle du locuteur B (15 références codées). En effet, bien que ce type d'*appraisal* soit très similaire à l'*appraisal négatif* sollicité par A, il diffère par sa fonction plus assertive. En effet, au lieu de demander ou d'inviter le locuteur B à partager ses émotions négatives, ce type d'intervention consiste à plaindre la situation personnelle du locuteur B. Celui qui exprime ses sentiments n'est donc pas le locuteur B mais le locuteur A. Par ce choix linguistique, le locuteur B présuppose également que la situation personnelle de B est mauvaise et exprime directement son empathie. Néanmoins, comparée à la sollicitation d'*appraisal*, cette stratégie peut être

risquée pour la face du locuteur A si le locuteur B ne s'avère pas ressentir ces émotions négatives. Par exemple, lorsque le participant 9 déclare « Ah! C'est quel dommage ! » (E2T4C3.fr, [00:06:31]) à propos du participant 16 déclarant qu'il ne voyage pas avec son travail, P16 ne semble pas partager cet avis et défend son entreprise avec quelques arguments enlevant leur responsabilité, tout en présentant les avantages de son emploi. Bien qu'il ne semble pas y avoir de conflit ou de malaise suivant ce désaccord, nous pouvons imaginer que donner son avis *néгатif* sur la situation personnelle de quelqu'un peut être perçu comme une intervention importune, ou renvoyer une image plus pessimiste du locuteur. Ainsi, des Américains qui ne sont pas habitués à ce type de stratégie pourraient être peu à l'aise et incompréhensifs en situation de rencontre interculturelle avec des Français.

Enfin, l'*appraisal négatif* portant directement sur le locuteur B est apparu 5 fois et semble également être une forme de taquinerie utilisée dans le but d'établir un lien de complicité avec le locuteur B, comme dans l'exemple suivant :

(3) « Vous êtes un petit peu biaisé ! (*rit*) » (E1T6C2.fr, [00:00:06], P9 à Assistant)

Cet échantillon de conversation apparaît en début de conversation, comme pour confirmer sa fonction brise-glace. En revanche, certaines plaintes directes semblaient être de vrais reproches ne pouvant être réparés que par un acte de remédiation de la part du locuteur B :

(4) « Tout est formidable avec toi. » (E1T4C2.fr, [00:03:44], P8 à P5)

Ici, le locuteur A ? semble reprocher au locuteur B sa tendance à trop se réjouir et complimenter. Ce reproche apparaît en milieu de conversation, après que le locuteur B s'exclame « waouh » lorsque le locuteur A lui rapporte être psychothérapeute. Par ailleurs, le locuteur B semble mal à l'aise face à ce type d'*appraisal* et tente de se justifier et de rassurer le locuteur A sur ses doutes de sincérité :

(5) « Mais non, beh, mais non, parce que j'trouve que c'est... Déjà c'est pas des personnes qu'on rencontre qui ont des métiers communs. Et euh... Et aujourd'hui tu rencontres plus facilement de personnes qui ont un métier, j'dirais pas classique parce que c'est pas classique mais. Mais j'trouve que c'est, c'est beau parce que on en a besoin de plus en plus. » (E1T4C2.fr, [00:03:45], P5 à P8)

Nous remarquons ainsi déjà quelques différences dans les stratégies d'*appraisal négatif* privilégiées en France et aux États-Unis. Néanmoins, nous rappelons au lecteur que les corpus de données ne sont pas égaux en quantité de conversations produites et qu'il convient donc de comparer les deux corpus sous formes de moyennes afin de confirmer ces quelques hypothèses présentées ci-dessus.

Comparaison des deux corpus

Dans un premier temps, il est intéressant de comparer la moyenne d'utilisation des types d'*appraisal négatif* par conversation. Le tableau ci-dessous présente le taux moyen par conversation de l'utilisation des différents types d'*appraisal négatif* dans le corpus américain et français :

Tableau 6 : Comparaison des taux moyen d'utilisation des différents types d'*appraisal négatif* par conversation

Moyenne en moyenne d'utilisation par conversation	Apparition dans le corpus américain	Apparition dans le corpus français
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur B	0,02	0,05
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur B	0,02	0,01
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de B	0,00	0,15
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur A	0,01	0,02
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur A	0,64	0,35
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de A	1,72	1,53
<i>Appraisal négatif</i> d'une autre personne ou groupe de personnes	0,20	0,29
<i>Appraisal négatif</i> d'une situation ou d'un objet impersonnel	1,85	1,94
<i>Appraisal négatif</i> sollicité par A	0,33	0,61

Comme nous pouvons l'observer, les taux d'utilisation d'actes d'*appraisal négatif* (arrondis au centième) sont généralement très bas. De manière générale, les types d'*appraisal* les plus utilisés par conversation sont ceux portant sur une situation ou un objet impersonnel et ceux portant sur la situation personnelle de A. Il s'agit des seuls types d'*appraisal négatif* comptant une moyenne supérieure à une utilisation par conversation. Le tableau montre aussi certains écarts tels que la production d'*appraisal négatif* indirect du locuteur A, celle d'*appraisal négatif* sollicité par A ou d'*appraisal négatif* sur la situation personnelle de B.

En calculant le pourcentage d'utilisation d'un acte par rapport au total d'actes d'*appraisal négatif* produits dans chaque corpus, nous pouvons repérer plus aisément les types d'*appraisal négatif* les plus représentés. Le tableau suivant représente les résultats obtenus à l'aide de ce nouveau calcul :

Tableau 7 : Taux de pourcentage de chaque type par rapport au total d'*appraisal négatif* produit dans chaque corpus

Moyenne en pourcentage du total d' <i>appraisal négatif</i> dans chaque corpus	<i>Appraisal négatif</i> dans le corpus américain	<i>Appraisal négatif</i> dans le corpus français
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur B	0,47 %	1,04 %
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur B	0,47 %	0,21 %
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de B	0,00 %	3,13 %
<i>Appraisal négatif</i> direct du locuteur A	0,24 %	0,42 %
<i>Appraisal négatif</i> indirect du locuteur A	13,27 %	7,08 %
<i>Appraisal négatif</i> sur la situation personnelle de A	35,78 %	30,83 %
<i>Appraisal négatif</i> d'une autre personne ou groupe de personnes	4,27 %	5,83 %
<i>Appraisal négatif</i> d'une situation ou d'un objet impersonnel	38,63 %	39,17 %
<i>Appraisal négatif</i> sollicité par A	6,87 %	12,29 %

Le tableau nous permet de confirmer une fois de plus les choix préférés des Français et des Américains dans les types de production d'*appraisal négatif*. Nous pouvons émettre des comparaisons pour identifier les décalages les plus considérables à l'aide du diagramme à barres suivant :

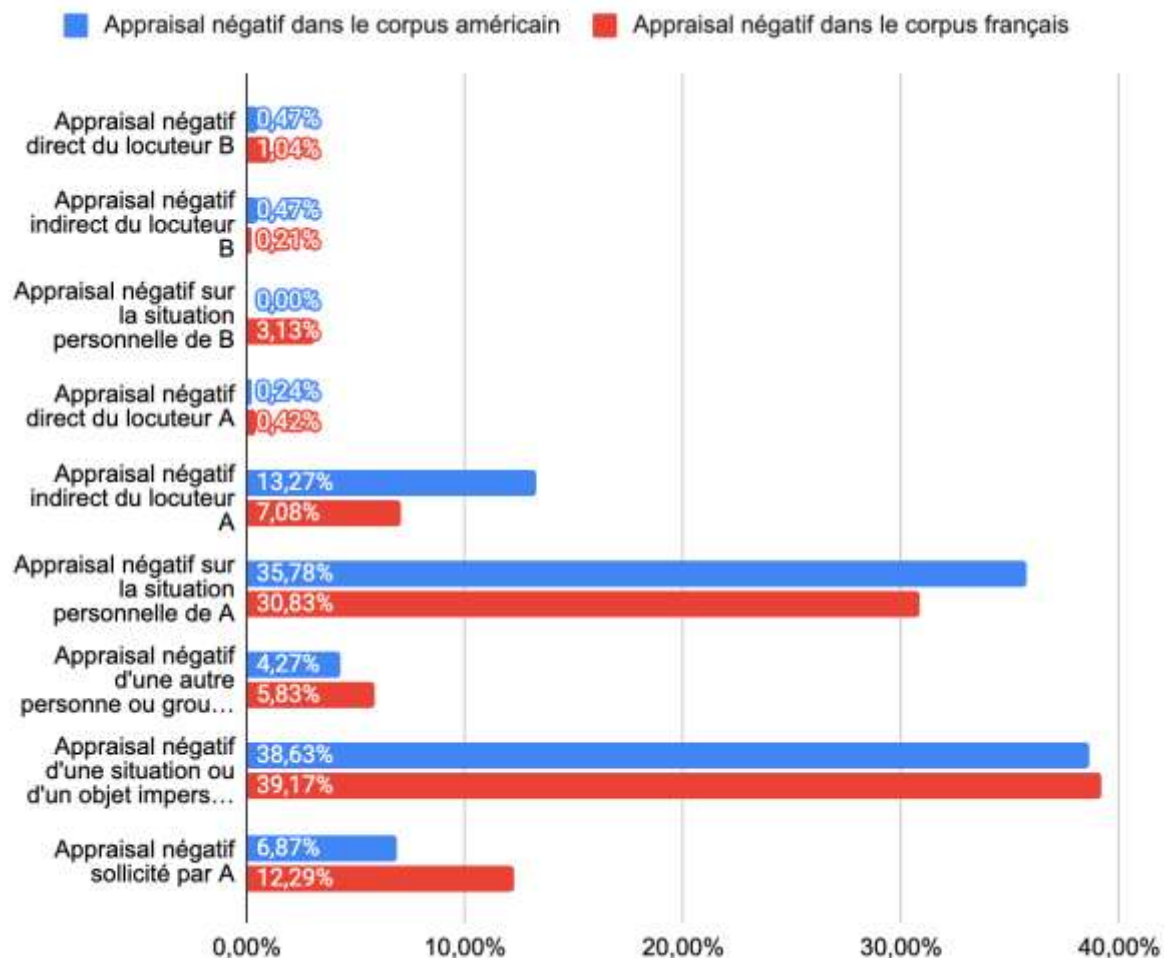


Figure 2 : Comparaisons des taux de pourcentage des types d'*appraisal négatif* par rapport au total d'*appraisal négatif* produit dans chaque corpus

À l'aide de ce diagramme, nous remarquons que le plus gros décalage se situe dans la production d'*appraisal négatif* indirect du locuteur A. En effet, les Américains privilégient deux fois plus l'*appraisal négatif* indirect du locuteur A que le font les Français. Nous pourrions donc suggérer aux Français de se plaindre plus souvent d'eux-mêmes (et en particulier de leurs compétences et personnalité) dans un contexte américain, afin d'établir un lien de solidarité. Nous pouvons également remarquer un taux légèrement supérieur de la production d'*appraisal négatif* de la situation personnelle du locuteur A, suggérant ainsi que diriger l'*appraisal négatif* vers soi-même serait une stratégie à privilégier de manière générale.

D'autre part, les Français utilisent deux fois plus la sollicitation d'*appraisal négatif* que les Américains. Par ailleurs, l'*appraisal négatif* de la situation personnelle du locuteur B n'est produit que dans le corpus français. Ces deux types d'*appraisal négatif* sont similaires

dans la mesure où ils s'intéressent au locuteur B et semblent être produits dans le but d'inviter le locuteur B à partager ses émotions négatives, nous pouvons donc dire qu'il s'agit d'une stratégie de socialisation très appréciée par les Français mais moins par les Américains. Par conséquent, un abus de ce type de stratégie dans un contexte social américain pourrait avoir des conséquences négatives sur l'image perçue du locuteur qui.

Les taux d'*appraisal* négatif d'un objet ou d'une situation impersonnelle, mais également d'une personne ou d'un groupe de personnes, sont très similaires entre les Français et les Américains. Néanmoins, la critique ou le commérage est plus utilisée par les F que les A, même si cette stratégie est moins employée que les autres."

Dans les deux corpus, il semble que les formes d'*appraisal négatif* plus directes et celles critiquant indirectement B sont à éviter. D'autre part, bien que l'*appraisal négatif* direct de B ait été utilisé parfois dans le but de taquiner l'autre locuteur sous forme de brise-glace, nous rappelons que le corpus français présente certaines occurrences de vrais reproches envers le locuteur B (certains se plaignant du style de question posée, d'un enthousiasme trop exagéré). Nous recommandons ainsi aux Français d'éviter ces stratégies dans une première rencontre avec un Américain.

Conclusion

Se plaindre en conversation ne semble pas au premier abord être la meilleure stratégie à conseiller à un individu désirant se socialiser et établir un lien de solidarité avec autrui. Pourtant, notre recherche a démontré qu'il s'agit d'un outil de communication qui permet aux locuteurs de trouver un sujet commun, de montrer leur vulnérabilité en partageant leurs sentiments et émotions et d'accéder à un nouveau niveau de complicité et d'intimité.

Néanmoins, cet acte verbal peut aussi mener à des pertes de face et à la création de mauvaises perceptions, surtout lors de rencontres interculturelles. L'image du Français dans l'imaginaire collectif américain est celle d'un rôleur pessimiste, et nous proposons dans cet article que l'une des causes de ce stéréotype négatif est le décalage dans l'utilisation des plaintes en conversation.

Si notre étude empirique démontre que le taux global d'utilisation d'*appraisal négatif* est similaire dans les conversations américaines et françaises lors de premières rencontres, nous pouvons néanmoins confirmer qu'il existe quelques décalages dans leur utilisation. C'est à l'aide de ces écarts linguistiques que nous pourrions enseigner les stratégies à éviter ou à

privilégier aux voyageurs et expatriés français aux États-Unis, afin d'améliorer leurs compétences langagières et interculturelles.

Nous avons ainsi pu remarquer que les Américains semblent privilégier l'*appraisal négatif* portant sur un objet ou une situation impersonnel et sur la situation personnelle du locuteur A. Nous suggérons également aux Français d'augmenter leur utilisation des plaintes portant sur leurs propres compétences et personnalité. En revanche, il est recommandé aux Français d'éviter les formes d'*appraisal négatif* dirigées vers l'interlocuteur, y compris celles portant sur leur situation personnelle, une stratégie qui n'a jamais été utilisée par les Américains. D'autre part, la plainte directe du locuteur B peut occasionnellement être utilisée sous forme de plaisanterie et fonctionne comme un brise-glace, mais les reproches honnêtes semblent à bannir dans un contexte social américain.

Ainsi, cette étude en sociolinguistique ne permet pas seulement d'apporter des connaissances sur le répertoire linguistique des Français et des Américains mais comporte une utilité pour les apprenants de la langue anglaise ou française, les voyageurs ou les expatriés. Si certains guides multiculturels explorent des variations dans le comportement langagier des communautés culturelles, nous désirons apporter des résultats scientifiques pour appuyer ces observations. Nous maintenons que c'est grâce à ces comparaisons interculturelles basées sur des échantillons authentiques que la communication entre les pays peut s'améliorer et que nous pouvons être amenés à réduire la création de mauvaises perceptions qui en découle.

Bibliographie

- Althen, Gary. *American Ways: A Guide for Foreigners in the United States*. 2nd edition, 2002, <https://www.amazon.com/American-Ways-Foreigners-United-States/dp/1877864994>
Pas besoin du lien amazon, non ?
- Arndt, Horst & Janney, Richard W. « Improving Emotive Communication: Verbal, Prosodic and Kinesic Conflictavoidance Techniques ». *Per Linguam*, vol. 1, no. 1, 1985. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.5785/1-1-513>
pas sûre qu'il y ait besoin de "*DOI.org (Crossref)*". Même chose dans toute la biblio.
- Asselin, Gilles & Mastron, Ruth. *Au contraire ! Figuring out the French*. Intercultural Press, 2001.
- Aston, Guy. « Say “Thank You”: Some Pragmatic Constraints in Conversational Closings ». *Applied Linguistics*, vol. 16, no. 1, mars 1995, pp. 57-86. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.1093/applin/16.1.57>
- Baider, Fabienne. « Cultural Stereotypes and Linguistic Clichés: Their Usefulness in Intercultural Competency ». *International Journal for Cross-Disciplinary Subjects in Education*, vol. 4, no. 2, 2013.
- Béal, Christine & Traverso, Véronique. « “Hello, We’re Outrageously Punctual”: Front Door Rituals Between Friends in Australia and France ». *Journal of French Language Studies*, vol. 20, no. 1, mars 2010, pp. 17-29. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.1017/S095926950999041X>
- Bernier-Rock, Eve. « Les Français râlent et les Américains s’extasient. Étude comparative interculturelle de l’appraisal en conversation ». 2024. Université Bordeaux Montaigne, thèse de doctorat.
- Benveniste, Emile. « Chapitre XXI: De la Subjectivité dans le langage ». *Problèmes de linguistique générale*, par E. Benveniste, Gallimard, vol. 1, 1966, pp. 258-66.
- Blum-Kulka, Shoshana & Olshtain., Elite « Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP)¹ ». *Applied Linguistics*, vol. 5, no. 3, octobre 1984, pp. 196-213. *Silverchair*, <https://doi.org/10.1093/applin/5.3.196>
- Boxer, Diana. « Social distance and speech behavior: The case of indirect complaints ». *Journal of Pragmatics*, vol. 19, no. 2, février 1993, pp. 103-25. *ScienceDirect*, [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(93\)90084-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(93)90084-3)

- Brown, Penelope & Levinson, Stephen. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge University Press, 1987.
- Chen, Yuan-Shaun, et al. « American and Chinese complaints: Strategy use from a cross-cultural perspective ». *Intercultural Pragmatics*, vol. 8, no. 2, janvier 2011. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.1515/iprg.2011.012>
- Dictionnaire Larousse. « Plaindre, Se plaindre ». *Larousse*, <https://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/plaindre/61321>. Consulté le 6 juin 2024.
- Goffman, Ervin. « On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction ». *Interaction Ritual: Essays on face-to-face behaviour*, par E. Goffman, 1967, Penguin Books Ltd., pp. 222–247.
- Grice, Paul H. « Logic and Conversation ». *Speech Acts*, dirigé par Peter Cole et Jerry L. Morgan, vol. 3, Academic Press, 1975, pp. 41-58. *brill.com*, https://doi.org/10.1163/9789004368811_003
- Holtgraves, Thomas. « The Linguistic Realization of Face Management: Implications for Language Production and Comprehension, Person Perception, and Cross-Cultural Communication ». *Social Psychology Quarterly*, vol. 55, no. 2, 1992, pp. 141-59. *JSTOR*, <https://doi.org/10.2307/2786943>
- House, Juliane & Kasper, Gabriele. « Politeness Markers in English and German ». *Conversational Routine*, édité par Florian Coulmas, vol. 2, De Gruyter Mouton, 1981, pp. 157-86. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.1515/9783110809145.157>
- Jakobson, Roman. « Linguistics and Poetics ». *Style in Language*, édité par T.A. Sebeok, MIT Press, 1960, pp. 350-77.
- Janney, Richard. W. & Arndt, Horst. « Universality and Relativity in Cross-Cultural Politeness Research: A Historical Perspective ». *Multilingua: Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, vol. 12, no. 1, 1993, pp. 13-50. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.1515/mult.1993.12.1.13>
- Jefferson, Gail. « On the organization of laughter in talk about troubles ». *Structures of Social Action*, édité par J. Maxwell Atkinson, 1^{re} éd., Cambridge University Press, 1985, pp. 346-69. *DOI.org (Crossref)*, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511665868.021>
- . *Talking About Troubles in Conversation*. Édité par Paul Drew et al., Oxford University Press, 2015.

- Jefferson, Gail & Lee, John R.E. « The Rejection of Advice: Managing the Problematic Convergence of a “Troubles-Telling” and a “Service Encounter” ». *Journal of Pragmatics*, vol. 5, no. 5, octobre 1981, pp. 399-422. DOI.org (Crossref), [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(81\)90026-6](https://doi.org/10.1016/0378-2166(81)90026-6)
- Kerbrat-Orecchioni, Catherine. (1987). "La description des échanges en analyse conversationnelle : L'exemple du compliment." *DRLAV. Documentation et Recherche en Linguistique Allemande Vincennes*, 36(1), 1–53. <https://doi.org/10.3406/drlav.1987.1054>
- Laforest, Marty. « Scenes of Family Life ». *Journal of Pragmatics*, vol. 34, no. 10-11, octobre 2002, pp. 1595-620. DOI.org (Crossref), [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(02\)00077-2](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(02)00077-2)
- Leech, Geoffrey. N. *Explorations in Semantics and Pragmatics*. Benjamins, 1980.
- Leech, Geoffrey. & Svartvik, Jan. *A Communicative Grammar of English*. 2^e édition, Longman, 1994.
- Lyons, John. *Semantics*. Cambridge University Press, 1977. Cambridge University Press, <https://doi.org/10.1017/CBO9781139165693>
- Martin, James R. “Beyond Exchange: APPRAISAL Systems in English.” *Evaluation in Text*, édité par S. Hunston & G. Thompson, Oxford University Press 2000, pp. 142–175. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198238546.003.0008>
- Martin, James R., & White, Peter R. (2005). *The Language of Evaluation*. Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9780230511910>
- Olshtain, Elite, et Liora Weinbach. « 10. Complaints: A Study of Speech Act Behavior among Native and Non-Native Speakers of Hebrew ». *Pragmatics & Beyond Companion Series*, édité par Jef Verschueren et Marcella Bertuccelli Papi, vol. 5, John Benjamins Publishing Company, 1987, p. 195. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1075/pbcs.5.15ols>.
- Rimé, Bernard. *Le partage social des émotions*. Presses Universitaires de France, 2009. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.3917/puf.mosco.2009.01>.
- . « PARTAGE SOCIAL DES ÉMOTIONS ». *Encyclopædia Universalis*, 2017, <https://www.universalis.fr/encyclopedie/partage-social-des-emotions/>.
- Stankiewicz, Edward. « Problems of Emotive Language ». *Approaches to semiotics: Cultural Anthropology, Education, Linguistics, Psychiatry, Psychology; Transactions of the Indiana University Conference on Paralinguistics and Kinesics*, édité par Thomas

- Albert Sebeok et Conference On Paralinguistics And Kinesics, De Gruyter Mouton, 1964, pp. 239-64. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1515/9783111349022-010>
- Tannen, Deborah. *That's Not What I Meant! How Conversational Style Makes or Breaks Your Relations with Others*. 18. printing, Ballantine Books, 1987.
- Traverso, Véronique. *La conversation familière : analyse pragmatique des interactions*. Presses Universitaires de Lyon, 1996.
- Trosborg, Anna. « Interlanguage Pragmatics: Requests, Complaints, and Apologies ». *Interlanguage Pragmatics*, De Gruyter Mouton, 1995. www.degruyter.com, <https://doi.org/10.1515/9783110885286>.
- TRUTH or MYTH!? French React to Popular Stereotypes. Réalisé par Dating Beyond Borders, 2022. YouTube, <https://www.youtube.com/watch?v=QAKNsTLxuuA>.
- White, Peter R. « An Outline of Appraisal ». *The Appraisal Website: The Language of Attitude, Arguability and Interpersonal Positioning*, <https://www.grammatics.com/appraisal/index.html>. Consulté le 9 décembre 2023.
- Wierzbicka, Anna. *Cross-Cultural Pragmatics: The Semantics of Human Interaction*. 1991. Mouton de Gruyter, 2003. DOI.org (Crossref), <https://doi.org/10.1515/9783110220964>.

Annexe 1. Protocol of transcription of the French and American corpus (in French)

Protocole de transcription du corpus

Outils de transcription utilisés :

Toutes les conversations ont été récoltées à l'aide d'un enregistreur à chaque table, allumé du moment où les participants entrent, au moment où ils sortent, en incluant même la pause.

Les transcriptions ont cependant été recoupées pour ne garder que les conversations produites en paires pendant chaque conversation de 8 minutes du « *Speed-Friending* ». Les moments d'attente au début, de pause au milieu, et de bavardage en fin d'évènement ont été enlevés puisque les participants ne pouvaient pas être identifiés juste à la voix.

Pour transcrire les conversations enregistrées au dictaphone, le site de transcription automatique Sonix a été utilisé, ainsi que l'outil de dictation de Word.

Après que la transcription automatique, une vérification et correction manuelle a été effectuée afin d'adopter un code de transcription uniforme, de cacher des informations pouvant identifier les participants, d'assigner chaque intervention au bon participant, et d'avoir un minutage précis.

Organisation des transcriptions :

Nous avons un fichier de transcription pour chaque table. Ces fichiers ont été enregistrés sous un nom facilitant notre organisation : un « E » représente l'évènement, suivi du numéro d'évènement, un « T » représente la Table, suivi du numéro de table, et .am ou .fr pour désigner s'il s'agit du corpus américain ou français (ex : E1T2.am, ou E3T4.fr).

En effet, pour chaque évènement les participants ont effectué plusieurs rotations pour changer de partenaire de conversation. Aux États-Unis, pour le premier évènement, il y a eu 6 tables recueillant 9 conversations chacune. Pour le deuxième, il y a eu 2 tables recueillant 3 conversations chacune, et pour le troisième il y a eu 4 tables recueillant 7 conversations chacune. En France, pour le premier évènement, il y avait 6 tables recueillant 9 conversations chacune, pour la deuxième il y avait 4 tables recueillant 7 conversations chacune, et le troisième était constitué de 3 tables (2 tables de 6 conversations, et 1 table de 3 conversations afin de ne récolter que les conversations de première rencontres).

Dans chaque fichier, nous avons attribué un numéro à chaque nouvelle conversation, et remis le minutage à zéro.

Chaque participant a un numéro qui lui est attribué. Les assistants présents dans notre corpus nous ont aidé à la coordination de l'évènement et ont joué le rôle de participants lorsqu'il y avait un nombre impair de participants.

Le minutage (de 0 à 8 minutes environ par conversation) est également indiqué entre crochets pour chaque intervention produite.

Cette organisation permet aux utilisateurs de ce corpus de citer les interventions de manière plus précise. Nous suggérons en effet de citer en mettant entre parenthèses après la citation : L'évènement, la table, la conversation, français ou américain (ex : E1T2C4.fr), le minutage entre crochets (ex : [00:04:10]), le participant qui émet et le participant qui reçoit l'intervention (ex : P3 à P5). Voici un exemple de citation à titre d'exemple:

“It sounded weird, and I just thought it sounded very interesting. The whole idea, I really didn't know what I was getting myself into, to be honest. (laughs)” (E1T2C2.am, [00:00:30], P3 à P2)

Oralité dans le corpus :

Nous avons choisi de respecter le style informel adopté par nos participants. Par exemple, lorsque le logiciel Nvivo transcrivait « going to »/ « want to » mais que les participants avaient dit « gonna » et « wanna », nous avons manuellement retranscrit ces expressions de manière familière comme elles avaient été prononcées.

Ainsi, nous avons également décidé de garder les « like », « you know » et autres tics verbaux, qui étaient effacés par le logiciel Nvivo.

Symboles choisis à connaître :

Symbole	Signification
XXX	Partie effacée manuellement pour ne pas révéler des informations identifiant les participants (respect des droits à l'anonymat et code éthique de la recherche)
(...)	Partie inintelligible (souvent à cause du volume sonore trop bas de l'interactant et celui trop haut de son voisin)
(tiret en fin d'intervention)	La fin a été coupée par l'autre interactant
(tiret en fin d'un mot non terminé)	L'interactant ne finit pas son mot et continue sa phrase
(tiret entre chaque syllabe)	L'interactant insiste sur chaque syllabe d'un mot
(tiret entre chaque lettre)	L'interactant épelle un nom ou un mot lettre par lettre
...	Phrase incomplète, marqueur d'hésitation du locuteur
.	Phrase complète, intonation descendante semble indiquer qu'il s'agit d'une phrase déclarative.
?	Intonation semble indiquer qu'il s'agit d'une question (montante ou montante puis descendante)
!	Intonation, volume de la voix, ou prolongation des voyelles semblent indiquer qu'il s'agit d'une phrase exclamative.

Interjections :

Des informations sur une façon spécifique de s'exprimer ou bien une réponse émotionnelle ont été mises entre parenthèses et en italique. Par exemple : (laughs), (sighs), (gasps), (rit), etc.

Pour les autres réactions émotionnelles au travers d'interjections nous avons utilisé les sites suivants :

- pour les interjections américaines : <https://theeditorsblog.net/2014/05/29/spelling-interjections-and-exclamations/>
- pour les interjections françaises : <https://grandrobert-lerobert-com.ezproxy.u-bordeaux-montaigne.fr/robert.asp> et <https://www.lalanguefrancaise.com/dictionnaire/classe-grammaticale/interjection>