



ISSN 2007-4654

ISSN en ligne : 2260-8109

Analyse contrastive de la perception des plaintes ironiques

Erick Mendieta Gómez

Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, Mexique

eckemgz@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-8965-6027>

Reçu le 07-08-2021 / Évalué le 13-10-2021 / Accepté le 05-11-2021

Résumé

L'ironie est un phénomène linguistique universel, appartenant au niveau discursif du langage, dont l'utilisation et l'acceptabilité varient selon les situations et les cultures. Cette étude reprend des aspects de la méthodologie proposée par la théorie de la politesse verbale (Brown, Levinson, 1987) et les complète avec la proposition théorique de l'ironie comme mention échoïque (Sperber, Wilson, 1978) pour analyser et contraster quantitativement son acceptabilité dans les cultures mexicaine et française. Les principaux résultats mettent en évidence que les deux sociétés préfèrent la plainte directe à la plainte ironique, et que les Français acceptent davantage la plainte que les Mexicains, dans les deux formulations.

Mots-clés : ironie, plainte, politesse verbale

Análisis contrastivo de la percepción de las quejas irónicas

Resumen

La ironía es un fenómeno universal lingüístico, perteneciente al nivel discursivo de la lengua; se sabe que existe variación en cuanto a su uso y aceptabilidad en diferentes situaciones y sociedades. Este estudio retoma aspectos de la metodología propuesta por la teoría de la cortesía verbal (Brown y Levinson, 1987) y los complementa con la propuesta de ironía como mención ecoica (Sperber y Wilson, 1978) para analizar y contrastar cuantitativamente su aceptabilidad en las culturas mexicana y francesa. Los principales resultados encontrados evidencian que ambas sociedades prefieren la queja directa sobre la irónica, y que los franceses aceptan más la queja que los mexicanos, en cualquiera de sus formulaciones.

Palabras clave: ironía, queja, cortesía verbal

Contrastive analysis of the perception of ironic complaints

Abstract

Irony is a universal linguistic phenomenon, belonging to a discursive level of language. There are variations in its use and acceptability in different situations and societies. This study is based on aspects of the methodology proposed by the

Politeness theory (Brown and Levinson, 1987) and complements them with the proposal of irony as an *echoic mention* (Sperber and Wilson, 1978) to analyze and quantitatively contrast the acceptability of irony in Mexican and French cultures. The main results show that both societies prefer the direct complaint over the ironic complaint, and that French accept the complaint more than Mexicans, in any of its formulations.

Keywords: irony, complaint, politeness

Introduction

L'étude de l'interaction verbale au niveau discursif est un domaine extrêmement complexe, car il peut être presque impossible de reproduire une situation spécifique à un moment donné. Cependant, presque tous les locuteurs, quel que soit leur niveau de connaissances théoriques, sont capables de distinguer quand une expression est utilisée correctement ou incorrectement. Ces « règles non écrites » peuvent appartenir à différents niveaux pragmatiques, l'un d'eux étant la culture.

Cette remarque nous est venue lors de notre premier long séjour en France, lorsque nous nous sommes senti agressé ou offensé par les commentaires d'amis et de collègues, alors que les expressions utilisées paraissaient inoffensives. Au cours du temps, nous avons compris que vivre une nouvelle culture impliquait vivre un nouvel ensemble de règles linguistiques, non seulement au niveau lexical de la langue mais aussi au niveau pragmatique. Combien de problèmes de communication pourraient résulter de ces différences ? Comment savoir ce qui est acceptable dans une culture mais pas dans l'autre ?

La pragmatique consiste en l'analyse du langage et de sa relation avec les utilisateurs et les circonstances communicatives, ce qui pourrait laisser à penser que la réalisation d'une étude contrastive en pragmatique est aisée : on choisit une situation communicative spécifique, on observe le comportement des locuteurs et on analyse les résultats obtenus.

Cependant, chaque individu est un univers influencé par les situations de communication auxquelles il est confronté. Par ailleurs, de nombreux « indices » au niveau linguistique peuvent transmettre un message différent, voire contraire à son intention initiale, si celui-ci n'était formé que de mots. Ceci est notamment très courant dans l'étude des figures de style, comme l'ironie. Par exemple, dire « très bien » à quelqu'un pourrait prêter à un nombre presque infini d'interprétations, même négatives, et cela dépendrait totalement du contexte.

En conséquence, nous avons décidé de réaliser une étude dont l'objectif était d'analyser l'ironie et son utilisation dans différents contextes sociaux. Nous sommes parti d'études antérieures basées sur la théorie de la politesse verbale

(Brown, Levinson, 1987) qui présentent les Mexicains comme une société sensible aux échanges verbaux qui attaquent l'image positive des interlocuteurs (Curcó, De Fina, 2000). Nous avons pensé que l'ironie pouvait porter atteinte à l'image des locuteurs, ce qui appuierait cette hypothèse.

Pour mener à bien cette étude, nous avons décidé de limiter notre analyse à un seul acte de parole, la plainte, car elle touche profondément l'image des deux interlocuteurs. L'étude consistait à montrer aux sujets des situations de plaintes ironiques et à leur permettre d'évaluer leur acceptabilité. Nous avons obtenu un grand nombre de données et nous avons utilisé la théorie de la politesse verbale (Brown, Levinson, 1987) et la théorie de l'ironie comme usage échoïque (Sperber, Wilson, 1981) pour expliquer les résultats.

Nous allons à présent aborder les bases théoriques essentielles de notre recherche.

L'ironie

L'usage de l'ironie existe apparemment depuis que le langage a vu le jour, et sa définition s'est peu à peu réduite à « impliquer le contraire de ce qui est dit ». Cette idée n'aurait pas beaucoup de sens sans l'aide du père de la pragmatique moderne, Grice (1975), qui affirme que le langage possède deux types de logique : la « logique formelle », d'où découle la base sémantique des langues, et la « logique conversationnelle » qui consiste en un système inférentiel où se trouveraient réunis tous les usages apparemment absurdes du langage.

Il est important de nous étendre un peu plus sur ce concept qui pose les fondements de ce que Grice nomme le principe de coopération. Il stipule, en quelques mots, que tous les locuteurs font partie d'un système coopératif et que, quand ils disent quelque chose, ils espèrent que le récepteur du message fera tout son possible pour parvenir à une communication réussie. Cela implique que dire le contraire de ce que nous voulons communiquer ne serait pas acceptable si nous n'étions pas convaincus que notre interlocuteur est en mesure de déchiffrer le message sous-jacent à nos mots.

Or, considérer l'ironie comme un trope, c'est-à-dire, un énoncé dont le sens figuré consiste à « impliquer le contraire de ce qui est dit », peut être extrêmement problématique pour deux raisons principales : la première étant qu'elle n'inclurait pas les utilisations ironiques dans lesquelles on ne transmet pas strictement le contraire de ce qui est dit, mais que les locuteurs considéreraient certainement comme de l'ironie. L'exemple suivant nous en donne une illustration :

Exemple 1

Situation : Un homme sort tard du travail, il est fâché, il se met en colère car il pleut trop fort et il n'a pas de parapluie.

L'homme dit, agacé : « J'aime les beaux jours ! ».

L'exemple 1 montre une ironie dont l'usage ne vise pas à transmettre le contraire de ce que l'on dit. On sait que l'homme est contrarié et qu'il aime les jours ensoleillés, cependant le contenu ironique ne se trouve pas dans le fait qu'il aime les jours ensoleillés ou pluvieux, mais dans le fait que ce n'est pas une journée ensoleillée et cela le dérange ; il arbore donc une attitude plutôt négative ou ridicule face à la réalité. De là découle la deuxième raison : lorsqu'on considère l'ironie simplement comme un trope, cette attitude du locuteur envers la réalité n'est pas prise en compte, et seule son expression est considérée.

Afin d'aborder ces problèmes générés en utilisant la définition traditionnelle d'ironie, nous avons eu recours à Sperber et Wilson (1978) qui affirment que l'attitude susmentionnée est une « attitude dissociative », suggérant qu'il est ridicule de tenir ce contenu pour vrai. En d'autres termes, il serait absurde que quelqu'un évoque un goût pour les jours de pluie alors qu'évidemment, dans les circonstances où il se trouve, cela ne lui est pas favorable.

Plus tard, ces mêmes auteurs (Sperber, Wilson, 1986), font une distinction entre deux dimensions du langage : un usage descriptif où l'énoncé représente l'état du monde dans des conditions réelles au moment de l'énonciation, et un usage interprétatif où l'énoncé représente un autre état du monde avec un contenu propositionnel similaire à ce dont il est fait mention, bien que pas identique. On peut penser que l'ironie appartient à cette seconde dimension du langage où le locuteur prend ses distances par rapport à ses mots en les revêtant d'une attitude critique implicite, souvent moqueuse, qui ne dit pas précisément le contraire de ce qu'il veut insinuer ; raison pour laquelle ils l'appellent un « usage échoïque du langage ».

La politesse verbale

Nous avons mentionné précédemment que la plainte exerce un effet important sur l'image des locuteurs en raison de sa valeur quant à la perte de la face. Pour bien comprendre ces termes, il faut d'abord parler de deux éléments techniques linguistiques : les actes de parole et la politesse verbale.

Le concept « actes de parole » est introduit pour la première fois par John Austin (1962). Il découle de l'idée qu'en de nombreuses occasions, les déclarations ne peuvent pas être évaluées en fonction de leurs conditions de vérité, ni directement liées au monde réel, et consistent plutôt en des actions réalisées en parlant, telles que s'excuser, baptiser un enfant, etc. De plus, Austin propose une distinction entre deux types d'énoncés : ceux auxquels une valeur de vérité peut être attribuée selon l'état du monde auquel ils se réfèrent (on les appelle énoncés constatifs)

et ceux qui consistent à accomplir une action, comme s'excuser ou menacer (les énoncés performatifs) : on y retrouve l'acte de la plainte.

Cette notion donne lieu à de nombreuses théories du langage, l'une d'entre elles, et peut-être la plus célèbre, étant la théorie de la politesse verbale, proposée par Brown et Levinson (1987). Ces auteurs s'appuient sur les idées de Goffman (1967), qui affirme que les êtres humains ont deux besoins internes, présents à tout moment lors des interactions sociales : la *face positive*, qui les fait rechercher l'acceptation des autres et leur donne un sentiment d'appartenance, et la *face négative*, ce besoin de séparation et de possession qui leur donne une nécessité d'indépendance.

La théorie de la politesse verbale établit qu'il existe des énoncés qui menacent de manière plus évidente la face des individus et que cette menace peut être mesurée. Brown et Levinson affirment que son étude peut même permettre de prédire la manière dont les locuteurs communiqueront, à partir de « stratégies verbales », ajoutant qu'ils choisiront des stratégies de communication en fonction du niveau et du type de menace pour leur face et celle de leur interlocuteur ; ils proposent donc le modèle suivant :

| Niveau de menace | Stratégie proposée |
|-----------------------------|--|
| Niveau de menace très élevé | Ne pas réaliser l'acte d'énonciation |
| Niveau de menace élevé | Parler d'une manière indirecte (<i>off record</i>) |
| Niveau de menace moyen | Utiliser une stratégie d'atténuation |
| Niveau de menace bas | Parler directement |

Adaptation du tableau « Circonstances qui déterminent le choix d'une stratégie de politesse » (Brown et Levinson, 1987)

Dans ce tableau, nous pourrions placer la plainte comme un acte de parole à un niveau de menace très élevé, car elle touche directement les faces positive et négative des locuteurs. Autrement dit, lorsqu'on se plaint, l'un s'éloigne de l'autre à tel point que parfois l'échange linguistique sera évité.

En outre, cette proposition théorique présente l'ironie comme une stratégie d'atténuation indirecte (*off record*), car tout interlocuteur virtuel est capable de lui attribuer plusieurs interprétations, ce qui permettrait au locuteur d'avoir une espèce d'« échappatoire » (*out*) lui donnant la possibilité de s'excuser en affirmant que ce qu'il a énoncé n'était pas ce qu'il voulait vraiment exprimer.

Cependant, l'hypothèse que nous avons posée dès le début de cette recherche part du principe que l'ironie n'est pas forcément une stratégie d'atténuation, mais que ses caractéristiques par rapport à l'image dépendent complètement de la situation de communication. Ce n'est pas une proposition nouvelle car des auteurs comme Alvarado et García Padilla (2008) rejettent également l'idée de considérer l'ironie comme une stratégie d'atténuation indirecte et soulignent son utilisation et ses effets positifs et négatifs sur la face.

Malgré notre décision de ne pas utiliser la définition de l'ironie proposée par Brown et Levinson, nous avons trouvé leur proposition d'analyse axée sur la stratégie très pertinente et adaptée à nos objectifs. Il s'agit d'analyser trois variables qui englobent l'énonciation : deux variables sociales, le pouvoir relatif et la distance sociale, et une variable linguistique qui correspond aux différents actes de parole.

Considérant que l'acte de parole tout au long de l'étude a été la plainte, la seule variation était le ton, ironique ou direct, et l'objectif de ce travail était d'analyser son acceptabilité dans différents contextes. Nous ne donnerons donc qu'une brève description des variables sociales utilisées, basée sur les variables considérées par Brown et Levinson (1987).

Le Pouvoir Relatif (ci-après P) consiste en la mesure dans laquelle l'interlocuteur (H) peut s'imposer sur le locuteur (S), c'est-à-dire qu'il s'agit d'une variable sociale qui reflète le pouvoir de celui qui reçoit le message sur le locuteur lui-même.

La Distance Sociale (ci-après D) consiste en la fréquence d'interaction et en l'échange de biens (matériels et immatériels) entre les locuteurs. Comme définition opérationnelle pour cette étude, nous avons proposé D comme une variable inversement proportionnelle à la familiarité entre les locuteurs. C'est-à-dire que plus les locuteurs coexistent, plus D est bas.

Nous approfondirons ces aspects dans la section suivante.

Méthodologie

L'objectif de ce travail était de confronter les perceptions d'acceptabilité des plaintes exprimées à travers des déclarations ironiques et directes, rapportées par des sujets mexicains à Mexico et des sujets français à Paris. Comme objectifs secondaires nous avons décidé de définir à quelles variables sociales sont associées les différences statistiquement significatives trouvées dans les données analysées, et d'en proposer des explications en nous basant sur la théorie de la politesse verbale et l'ironie comme usage échoïque.

a. Participants

Les participants¹ étaient constitués par deux groupes de population, l'un mexicain et l'autre français. Chacun de ces groupes était composé de 80 sujets et divisé en quatre groupes de 20 participants chacun. Les sujets ont été choisis au hasard dans différents milieux, mais ils ont été tirés principalement du milieu universitaire. Pour être pris en considération pour cette étude, les sujets devaient avoir vécu au moins depuis dix ans dans le pays où l'analyse a été appliquée, être âgés de 18 ans ou plus, et être étudiants universitaires ou exercer des activités professionnelles.

La version finale du questionnaire en espagnol a été appliquée à des sujets mexicains à Mexico au cours des mois de février et mars 2019 lors de sessions de groupe. Pour son application, nous avons reçu le soutien de professeurs appartenant à l'UNAM et la plupart des sujets interviewés étaient des étudiants diplômés. Les autres sujets provenaient de formations diverses.

Quant à la version française, elle a été appliquée durant les mois d'octobre à décembre 2018, à Paris. La plupart de ces questionnaires ont été appliqués au sein de l'université Nouvelle Sorbonne, à la bibliothèque, la cafétéria, les couloirs, etc., individuellement ou en petits groupes de deux ou trois personnes, principalement auprès d'étudiants et d'enseignants.

b. Instruments

L'instrument de recherche, créé sur la plate-forme Google Forms, consistait en une série de questionnaires en ligne composée de trois sections :

- a) Une section de données personnelles pour identifier les sujets interviewés.
- b) Une section d'instructions qui comprenait un exemple de la façon de répondre au questionnaire.
- c) Le questionnaire, composé de 24 items dont 8 critiques (4 directs et 4 ironiques) et 16 distracteurs.

Dans le questionnaire, les sujets devaient observer des paires d'images. Sur la première image, l'un des personnages (B) effectue une action défavorable pour l'autre personnage présent (A).

Personnage B : *C'était très bon mais je n'ai pas assez d'argent.*

Personnage A : *Ça fera 45 euros.*

Sur la deuxième image, le personnage A se plaint de l'action du personnage B, soit directement, soit par le biais d'une plainte ironique.

Personnage A : *Vous nous avez seulement fait perdre du temps².*

Sous chaque paire se trouvait une section de réponse composée d'une échelle d'acceptabilité avec une série numérique allant de 1 (pas acceptable) à 5 (totalement acceptable), et un espace facultatif pour écrire des commentaires supplémentaires expliquant leur réponse.

c. Réactifs critiques

Cherchant à réduire la probabilité que les réponses soient aléatoires en raison des images ou d'autres facteurs sans rapport avec la formulation des plaintes, nous avons conçu quatre questionnaires de structure et d'apparence similaires, ainsi que des réactifs critiques différents et destinés à différents sujets. Pour les employer, nous avons divisé chaque groupe de sujets en quatre sous-groupes, et nous avons appliqué à chacun de ces sous-groupes un questionnaire différent.

Les réactifs critiques consistaient en 16 situations différentes auxquelles correspondait une paire d'images comme expliqué ci-dessus. Chacune de ces situations était constituée d'une version ironique et d'une version directe. En voici un exemple :

Première image (situation dans un supermarché, un jeune fait tomber une bouteille)

J'suis pressé !

Deuxième image, (plainte directe de l'employé)

Roh ! Vous ne respectez rien ! Je vais devoir tout nettoyer encore une fois !

Première image (situation dans un supermarché, un jeune fait tomber une bouteille)

J'suis pressé !

Deuxième image (plainte ironique de l'employé)

Allez renverser l'autre rayon tant que vous y êtes !³

Tous les items, tant critiques que distracteurs, ont été revus au moins trois fois avant leur application par des locuteurs natifs des deux langues, principalement des enseignants et des étudiants, afin de les rendre le plus naturels possible sans qu'ils perdent leur équivalence dans les deux langues.

d. Distracteurs

Durant cette étude, des distracteurs ont été utilisés également comme réactifs de contrôle, c'est-à-dire que leur utilisation visait à distraire les participants de la tâche initiale qui était l'analyse de l'acceptabilité de la plainte ironique, et également à garantir que les sujets aient bien compris les instructions.

Les distracteurs consistaient en 16 situations de plaintes différentes formulées de quatre manières : comme plaintes indicatives (tu m'as blessé), plaintes écrites comme des questions (pourquoi tu m'as blessé ?), plaintes présentées comme des hyperboles (c'est la pire blessure de ma vie) et plaintes formulées de manière impérative (regarde comme tu m'as blessé). Cela a permis de présenter l'étude aux participants comme une analyse de l'acceptabilité des plaintes de manière générale, et pas de l'ironie en particulier.

Il est important de noter que, comme pour les réactifs critiques, un contrôle strict a été effectué pour les distracteurs, et leur analyse a fourni des informations très intéressantes sur la perception des plaintes dans ces deux sociétés. Nous chercherons à compléter ces résultats par une autre étude et nous en partagerons ultérieurement les résultats dans un article.

Analyse

Pour l'analyse des données, nous avons utilisé le test de Mann Whitney, également appelé test U, qui consiste en l'alternative non paramétrique au test T bien connu. En plus de la nature aléatoire généralement requise pour effectuer des tests statistiques, ce test requiert que la variable dépendante - ici, l'acceptabilité des formulations - soit continue.

Pour son application, les données à comparer ont d'abord été ordonnées. Dans ce cas, nous avons fait des comparaisons entre le groupe des Mexicains et le groupe des Français, entre les types de formulations ironiques et directes, et entre les variables sociales, le pouvoir ou la distance relative plus ou moins haute.

Ensuite, les valeurs ont été ordonnées en plages qui ont été utilisées pour calculer la statistique U correspondant à la valeur maximale possible de T de l'échantillon par rapport à la valeur observée de T de l'échantillon. Enfin, la valeur U obtenue a été comparée à la valeur U critique publiée pour ces tests, ce qui nous a permis d'obtenir un coefficient de corrélation. Dans la section suivante, nous montrerons les coefficients obtenus avec l'application de ce test.

Résultats

En raison de la grande complexité de cette étude et des nombreux tableaux statistiques obtenus, nous nous limiterons à présenter une synthèse des résultats les plus pertinents en fonction des hypothèses suivantes :

H_0 : Il n'y a pas de différence statistiquement significative entre la perception de la plainte ironique face à la plainte directe entre Mexicains et Français.

H_1 : Il existe une différence statistiquement significative entre la perception de la plainte ironique face à la plainte directe entre Mexicains et Français.

a. Plaintes directes vs plaintes ironiques

Grâce à l'analyse statistique de la perception de la plainte ironique, nous avons pu écarter l'hypothèse nulle de prime abord, puisqu'une différence statistiquement significative est observée entre l'acceptabilité de la plainte ironique et celle de la plainte directe entre Mexicains et Français ($p = 0,0094$). C'est-à-dire que l'acceptabilité de ce type d'énonciation est différente entre les deux cultures, étant plus acceptée chez les Français que chez les Mexicains.

Cependant, il est important de noter que la valeur p observée dans les résultats de l'analyse de l'acceptation de la plainte directe a été encore plus significative ($p = 0,0001$). Cela indique que, bien qu'il existe une différence dans l'acceptabilité des plaintes ironiques, cette différence est beaucoup plus grande lorsqu'il s'agit de plaintes directes.

En somme, les Français acceptent mieux les deux types de plaintes que les Mexicains mais cette différence est beaucoup plus marquée s'agissant de plaintes directes. Cela confirme des études antérieures qui mettent en évidence la grande importance que les Mexicains accordent à la sauvegarde de leur image. Nous approfondirons ce sujet dans la section *Discussion*.

Après l'analyse de l'acceptabilité des plaintes ironiques par rapport aux plaintes directes chez les deux groupes sociaux, nous pouvons dire que tous les deux préfèrent les plaintes directes aux plaintes ironiques, bien que cette différence ne soit significative que dans le groupe français, présentant une valeur $p = 0,0005$. En d'autres termes, les Mexicains rejettent fortement les deux types de plaintes, tandis que les Français rejettent fortement les plaintes uniquement ironiques.

b. Variables sociales

Pour réaliser cette analyse nous avons utilisé le test U afin de contraster les mouvements entre les deux variables sociales P et D ; par exemple, la différence d'acceptabilité d'une distance élevée (D +) face à une distance basse (D -) entre les locuteurs, en gardant une valeur de puissance élevée (P +). Cette méthodologie a été utilisée avec les plaintes ironiques et les plaintes directes. Pour cette raison, nous avons obtenu plusieurs tableaux et de nombreux résultats intéressants mais nous ne présenterons qu'un résumé des deux découvertes les plus importantes.

Nous avons constaté que :

1. Chez les Mexicains, la distance joue un rôle important dans les cas où il existe une relation de pouvoir élevée (P +), c'est-à-dire une forte différence hiérarchique entre l'auditeur H et le locuteur S ; lorsqu'il existe un niveau de familiarité, l'acceptabilité diminue considérablement : une plainte d'un fils à son père est beaucoup moins acceptable qu'une plainte d'un citoyen à un policier. Cela n'arrive pas dans le groupe des Français pour lesquels il est tout aussi punissable de se plaindre ironiquement devant une autorité inconnue que devant une autorité connue.

2. Lorsqu'il existe une relation de distance élevée (D +), c'est-à-dire lorsque des inconnus interagissent, les Mexicains rejettent fortement les plaintes si elles sont présentées entre personnes hiérarchiquement égales, tandis que les Français les acceptent davantage : une plainte ironique entre des étudiants universitaires inconnus dans la rue est plus acceptable pour un Français que pour un Mexicain.

Dans la section suivante, nous pouvons voir comment ces résultats contribuent à la littérature précédente et aident à compléter les théories sur lesquelles cette étude a été fondée.

Discussion

Le résultat le plus clair et le plus important de cette étude est que les plaintes ironiques sont beaucoup moins acceptées que les plaintes directes, cela dans les deux sociétés étudiées. Un tel constat invite à voir l'ironie non pas comme un atténuateur mais comme un amplificateur de risque pour la face des locuteurs, du moins lorsqu'il s'agit de la plainte.

Cela pourrait s'expliquer si nous considérons l'ironie dans un usage échoïque qui éloigne le locuteur du contenu propositionnel exprimé, comme le proposent Sperber et Wilson (1981), puisqu'elle lui permet de ridiculiser son interlocuteur tout en impliquant qu'espérer qu'il ne se trompe pas serait absurde.

Les résultats de cette étude renforcent également les idées antérieures selon lesquelles l'ironie peut être utilisée de différentes manières, et pas seulement comme un atténuateur, comme initialement proposé par Brown et Levinson (1987) qui la présentent comme un outil *off-record*. De plus, ces résultats nous invitent à penser que le message, du moins dans les exemples présentés aux sujets, n'était pas caché ou ambigu puisqu'il n'a pas donné lieu à une seconde interprétation. Il était donc très important de présenter l'ensemble de la situation en deux images.

Nous avons trouvé un résultat substantiel par rapport à l'analyse sociolinguistique, lorsque nous avons comparé la perception de la plainte entre la société

mexicaine et la société française, puisqu'il a réaffirmé des études précédentes qui montraient la culture mexicaine comme une culture accordant une importance très élevée à la sauvegarde de la face de ses locuteurs, du moins plus que quelques cultures européennes (Curcó et De Fina, 2000).

Enfin, lors de l'analyse des variables sociales, nous avons observé que la société mexicaine rejette fortement l'utilisation de plaintes ironiques dans des situations où l'interlocuteur a une position de pouvoir vis-à-vis du locuteur et lorsqu'il existe un certain lien de familiarité (élève-enseignant, parent-enfant, etc.). Cette découverte nous invite à réfléchir sur la culture du respect et de l'obéissance dans cette société, caractéristiques culturelles qui pourraient découler d'un contexte postcolonial.

Conclusion

Cette étude offre un moyen de combiner deux théories, initialement opposées, en tirant profit de leurs caractéristiques pour atteindre un objectif précis. Bien que la théorie de la politesse (Brown, Levinson, 1987) ait été critiquée, elle nous a offert un moyen technique très utile pour analyser les « règles non écrites du langage », et des stratégies de communication.

Par ailleurs, la théorie de l'ironie comme usage échoïque (Sperber, Wilson, 1978) nous a donné des outils suffisants pour expliquer nos résultats, conférant à l'ironie une intention communicative dissociative de la part du locuteur.

Nous pouvons conclure que l'acceptabilité ou le rejet de différentes manières de présenter un même acte de langage obéissent à un savoir social commun qui fait partie des « règles non écrites » partagées par les locuteurs de différentes nations, et il nous est permis de penser que cette variabilité existe également au niveau régional.

La décision d'étudier un acte de langage spécifique (la plainte) ouvre la voie à de multiples études contrastives. Cela nous amène à nous demander s'il existe des différences aussi substantielles entre les cultures lorsqu'il s'agit d'actes de langage qui peuvent atteindre positivement la face des locuteurs, comme la gratitude ou les excuses, ainsi que le rôle que l'ironie jouerait dans ces situations très particulières.

De même, il faut mentionner que les résultats obtenus impliquent des conséquences supplémentaires ; par exemple, dans le domaine éducatif, il faudrait penser à sensibiliser les étudiants en langues à ce genre de phénomène et à leur montrer que l'utilisation d'outils linguistiques tels que l'ironie n'est pas forcément équivalente dans les deux langues, même si le phénomène semble à première vue similaire.

Bibliographie

- Alvarado, B., Padilla-García, X. 2008. « La ironía o cómo enmascarar un acto supuestamente amenazante ». In: Actas del III Coloquio del programa EDICE. Valencia/Stockholm.
- Austin, J. L. 1962. *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Brown, P., Levinson, S. C. 1987. Politeness: « Some universals in language usage, 4 ». Cambridge : Cambridge university press.
- Curcó, C., De Fina, A. 2000. Modo imperativo, negación y diminutivos en la expresión de la cortesía en español: El contraste entre México y España. In: *Actos de habla y cortesía en español*. M. E. Placencia y D. Bravo éditeurs. Munich : Lingcom Europa, p. 107-140.
- Goffman, E. 1967. « Interaction ritual: Essays in face-to-face behavior ». New York: Routledge 2017.
- Grice, H. P. 1975. Logic and conversation. In: Cole, P., et Morgan, J. L. éditeurs. *Syntax and Semantics 3*. New York: Academic Press, p. 41-52.
- Sperber, D., Wilson, D. 1978. « Les ironies comme mentions ». *Poétique : Revue de Théorie et d'Analyse Littéraires*. Paris, (36), p. 399-412.
- Sperber, D., Wilson, D. 1981. « Irony and the use-mention distinction ». *Philosophy* 3, p. 143- 184. London: University College of London.
- Sperber, D., Wilson, D. 1986. « Relevance: Communication and cognition, 142 ». Cambridge, MA: Harvard University Press.

Notes

1. Que nous remercions.
2. Exemple de question telle qu'elle a été présentée (dessins Erick Mendieta) : <https://docs.google.com/document/d/1XtmRP1o5lwZFMG2maXt7uQLBbiL22F7wpBgry-CshE5A/edit?usp=sharing>
3. Exemple de réactif (version directe et version ironique, dessins Erick Mendieta) : <https://docs.google.com/document/d/1NofgzC6yyyEMhMTWcFDtgXc6xj9zSOhGQFBXocNHPfA/edit?usp=sharing>