

## LECTURES LINGUISTIQUES ET CONSÉQUENCES MÉTHODOLOGIQUES

Ruxandra CONSTANTINESCU-ȘTEFĂNEL

Le thème de cet article n'est pas original. Il s'inscrit modestement dans la ligne tracée en 1984 par l'ouvrage de longue haleine "Linguistique et enseignement des langues" [1] que nous devons au professeur de l'Université de Bucarest, Teodora Cristea.

A la différence de notre modèle, nous ne nous proposons pas d'analyser le reflet dans les techniques d'enseignement d'un courant linguistique, mais de montrer brièvement, comment trois ouvrages de C. Kerbrat-Orecchioni nous ont guidée dans la mise au point de l'enseignement de la négociation commerciale en français aux étudiants de l'Académie d'Etudes Economiques de Bucarest. Ces trois ouvrages sont : "Les Interactions verbales", livre monumental en trois tomes paru aux éditions Armand Colin de Paris en 1990, 1992 et 1994, l'article de 1987 "La mise en place" du livre de J. Cosnier et C. Kerbrat-Orecchioni "Décrire la conversation" (Presses Universitaires de Lyon) et "La conversation" édité par Seuil en 1996.

On peut considérer, à juste titre, les "Interactions verbales" comme étant l'ouvrage fondamental de l'analyse conversationnelle française. Son premier tome met à la disposition du lecteur les concepts et les outils nécessaires à l'analyse des interactions verbales, le deuxième examine les relations interpersonnelles et le troisième se penche sur les variations culturelles et les universaux dans le système conversationnel et étudie deux échanges rituels, l'excuse et le compliment.

L'article "La mise en place" s'occupe du rapport de places qui s'établit entre les participants à une interaction verbale et définit les taxèmes, "relationèmes verticaux" qui marquent la place haute ou basse des interlocuteurs.

"La conversation" est un petit livre d'une centaine de pages qui réalise une synthèse en même temps qu'une mise à jour de la problématique abordée dans les "Interactions verbales" à partir de l'organisation des conversations jusqu'à la typologie des styles communicatifs et l'analyse des échanges rituels l'excuse et le remerciement, en passant par la relation interpersonnelle et la variation culturelle. Trois chapitres du livre sont dédiés à la politesse dans ses

aspects théoriques et dans ses manifestations linguistiques.

Dans notre tentative d'enseigner aux Roumains la négociation commerciale pratiquée par les Français, nous sommes partis de la définition de la compétence communicative telle qu'elle apparaît dans les "Interactions verbales" : "l'ensemble des aptitudes permettant au sujet parlant de communiquer efficacement dans des situations culturelles spécifiques" [4, p.29]. Cette compétence inclut, selon l'auteur, la maîtrise du matériel para-verbal et non-verbal; la maîtrise des règles d'appropriation contextuelle des énoncés, à savoir les règles de placement, les règles d'appropriation proprement-dites et le degré de formalité; les règles conversationnelles; les principes de politesse et de tact.

C'est ce type de compétence que nous nous sommes proposé d'enseigner, dont la compétence linguistique n'est qu'une composante. Par conséquent, lors de notre analyse pré-pédagogique, de l'enseignement proprement-dit et de l'évaluation, nous avons prêté une attention égale au verbal qu'au non-verbal et au para-verbal, aux contraintes de contenu qui pèsent sur cette situation spécifique, aux relations interpersonnelles, à savoir le rapport de places et les stratégies pour occuper la position dominante, ainsi qu'aux stratégies et manifestations linguistiques de la politesse.

Nous n'avons inclus dans notre cours ni une présentation théorique, ni des séances de repérage concernant la gestion de l'alternance des tours de parole ou l'organisation structurale de l'interaction. Aussi avons-nous considéré et prouvé lors de l'analyse ultérieure des productions de nos étudiants, que ces sous-compétences acquises en langue maternelle sont transférées spontanément en langue étrangère.

Dans une première étape, nous avons procédé à la caractérisation de l'interaction "négociation commerciale face-à-face" selon les critères exposés dans le premier tome des "Interactions verbales" [4, p.124 sqq], à savoir : la nature du site (cadre spatio-temporel); le nombre et la nature des participants; le but de l'interaction; l'axe de formalité; la durée; le rythme et le contenu, c'est-à-dire les thèmes abordés et la nature, dans notre cas argumentative, de la macrostructure.

Cette caractérisation s'est avérée pertinente non seulement d'un point de vue théorique, mais aussi par ses applications pratiques. Nos apprenants n'ayant jamais assisté à des négociations, nous avons pu ainsi les rendre conscients des particularités de l'interaction pour ce qui est du cadre spatio-temporel, du but, de la durée et du rythme.

L'étape suivante a été celle de l'exposition. L'analyse conversationnelle en général, et Kerbrat-Orecchioni en particulier, recommandent l'emploi à cette fin de documents authentiques. Malheureusement, la négociation commerciale étant soumise à la règle de la confidentialité, l'accès aux interactions authentiques est difficile, voire impossible. Nous avons donc choisi des simulations d'entretien imaginées et jouées par des négociateurs natifs, ce type de document étant accepté par Kerbrat-Orecchioni [4, p.71].

L'exposition a permis aux apprenants de saisir le schéma préétabli et les règles de procédure spécifiques à ce type d'interaction [4, p. 155-156] : les phases d'une négociation (Contacter, Connaître, Convaincre, Consolider, Conclure); l'organisation d'un rendez-vous en séquence d'ouverture, corps de l'interaction, séquence de pré-clôture et séquence de clôture. L'analyse des transcriptions des simulations, entreprise par les apprenants guidés par le professeur, leur a révélé les contraintes de contenu qui caractérisent chaque phase de la négociation et chaque moment d'un rendez-vous, la structure argumentative du discours envisagé et les principaux moyens d'expressions des arguments et des réfutations, les stratégies pour occuper la place haute, ainsi que les stratégies de politesse.

Dans le travail pré-pédagogique que nous avons effectué sur les transcriptions et qui nous a permis de diriger les étudiants vers les conclusions correctes, nous avons employé les données théoriques exposées par Kerbrat-Orecchioni dans l'article "La mise en place", [3] pour l'analyse de rapport de places, et dans "La conversation" pour les stratégies de politesse [6, p. 54-59].

C'est le rapport de places qui nous a causé les plus grands problèmes. En négociation commerciale, celui-ci est préétabli en plaçant l'acheteur dans la position dominante en France et le vendeur dans cette même position en Roumanie. L'audition des enregistrements et le repérage des stratégies employées par les deux locuteurs nous ont permis de rendre les apprenants conscients de cette différence. Les stratégies mises en évidence ont été celles décrites par Kerbrat-Orecchioni, ainsi que certaines stratégies spécifiques à la situation, découvertes par les apprenants.

Par la suite, lors de la phase d'application quand les étudiants mêmes ont simulé des négociations, l'emploi correct de telles stratégies a constitué l'un des points d'observation et de discussion les plus importants.

Par ailleurs, l'examen des stratégies de politesse nous a conduit à la conclusion que le locuteur occupant la place haute préférerait la politesse négative et celui occupant la place basse, la politesse positive. [2, p.108]

Ne disposant pas d'enregistrements vidéos, nous n'avons pas pu procéder à un repérage du matériel non-verbal spécifique à la situation. Nous avons donc dû compenser ce manque par un enseignement théorique.

L'étape d'exposition a été suivie par la mise en oeuvre des connaissances acquises par le biais d'une série de simulations de négociations commerciales effectuées, tout à tour, par chaque apprenant. Leurs collègues ont rempli le rôle d'observateurs, en surveillant la manière dont les traits principaux de l'interaction se retrouvaient dans les productions des "acteurs".

À la fin du cours nous avons procédé à une analyse de la manière dont les apprenants se sont approprié cette situation très importante pour leur future profession. Nous avons pu constater qu'ils s'y étaient bien adaptés de sorte que la tentative d'enseigner la négociation commerciale française à des Roumains s'est avérée très utile et enrichissante autant pour le professeur que pour les étudiants.

#### REFERENCES ET NOTES

1. CRISTEA, TEODORA – *Linguistique et techniques d'enseignement*, Universitatea București, 1984
2. CONSTANTINESCU-ȘTEFĂNEL RUXANDRA – *La communication d'affaires: la négociation commerciale face-à-face*, RAO, 2000
3. KERBRAT-ORECCHIONI, CATHERINE – *La mise en place*, in J. Cosnier, C. Kerbrat-Orecchioni "Décrire la conversation", Presses Universitaires de Lyon, 1987
4. KERBRAT-ORECCHIONI, CATHERINE – *Les Interactions verbales*, tome I, Armand Colin, Paris, 1990
5. KERBRAT-ORECCHIONI, CATHERINE – *Les Interactions verbales*, tome II, Armand Colin, Paris, 1992
6. KERBRAT-ORECCHIONI, CATHERINE – *Les Interactions verbales*, tome III, Armand Colin, Paris, 1994
7. KERBRAT-ORECCHIONI, CATHERINE – *La conversation*, Seuil, 1996