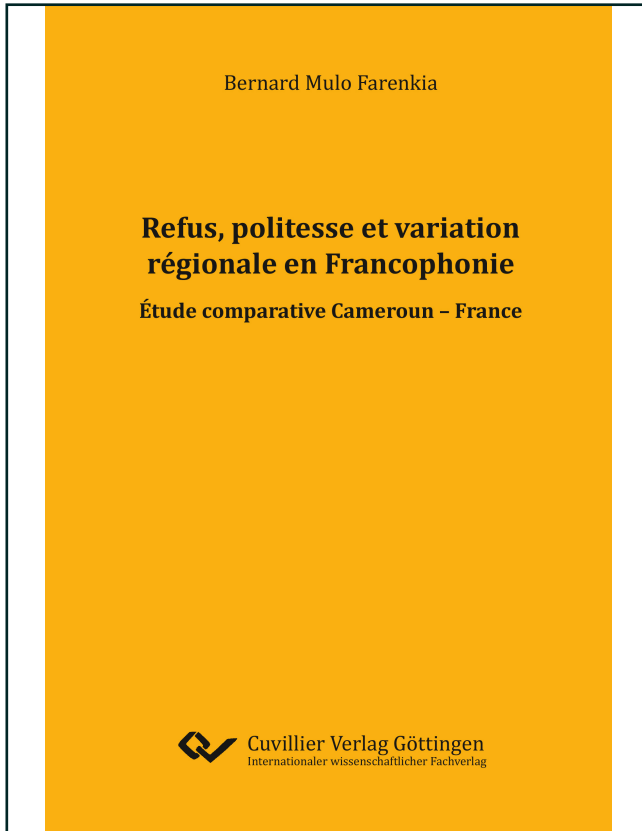




Bernard Mulo Farenkia (Autor)  
**Refus, politesse et variation régionale en  
Francophonie**  
Etude comparative Cameroun - France



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/7753>

Copyright:  
Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,  
Germany  
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: [info@cuvillier.de](mailto:info@cuvillier.de), Website: <https://cuvillier.de>



# Table des matières

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre 1 : Cadre théorique de l'étude.....</b>	<b>5</b>
1.1. Les actes de langage et leurs réalisations linguistiques.....	5
1.2. Actes de langage, relation interpersonnelle et politesse.....	6
1.3. Faces, acte de refus et politesse .....	8
1.4. Pragmatique différentielle du français langue pluricentrique .....	9
1.4.1. Définitions et démarquages .....	9
1.4.2. Principes méthodologiques et axes d'analyse .....	11
1.5. Travaux antérieurs .....	13
1.6. Pratiques langagières et ethos communicatif .....	13
<b>Chapitre 2 : Méthodologie .....</b>	<b>19</b>
2.1. La collecte des données .....	19
2.2. L'analyse des données .....	22
<b>Chapitre 3 : Comparaison des refus de demandes d'aide .....</b>	<b>27</b>
3.1. Introduction .....	27
3.2. Les types d'actes employés .....	27
3.3. Les types de formulations .....	29
3.3.1. Les refus directs .....	29
3.3.2. Les refus indirects .....	32
3.3.2.1. Les justifications et explications .....	33
3.3.2.2. Les excuses et regrets .....	38
3.3.2.3. Les suggestions et conseils .....	39
3.3.2.4. Les reproches .....	41
3.3.2.5. Les promesses .....	42
3.3.2.6. Les autres types de refus indirects .....	43
3.4. L'adoucissement et l'amplification des refus .....	45
3.4.1. Les actes subordonnés .....	45
3.4.2. Les adoucisseurs et amplificateurs lexicaux, morphologiques et syntaxiques .....	47
3.4.2.1. Les adoucisseurs .....	48
3.4.2.2. Les amplificateurs .....	50
3.4.2.2.1. Les intensificateurs .....	50
3.4.2.2.2. Les durcisseurs .....	52



3.5.	Les formes d'adresse .....	55
3.6.	Conclusion .....	57

## **Chapitre 4 : Comparaison des refus d'invitations ..... 59**

4.1.	Introduction .....	59
4.2.	Les types d'actes employés .....	59
4.3.	Les types de formulations .....	61
4.3.1.	Les refus directs .....	61
4.3.2.	Les refus indirects .....	64
4.3.2.1.	Les justifications et explications .....	66
4.3.2.2.	Les excuses et regrets .....	70
4.3.2.3.	Les promesses .....	72
4.3.2.4.	Les suggestions .....	73
4.3.2.5.	Les allusions aux principes .....	74
4.3.2.6.	Les autres types de refus indirects .....	75
4.4.	L'adoucissement et l'amplification des refus .....	76
4.4.1.	Les actes subordonnés .....	76
4.4.1.1.	Les expressions de bonne foi .....	77
4.4.1.2.	Les expressions de gratitude .....	79
4.4.1.3.	Les demandes et questions .....	79
4.4.1.4.	Les valorisations de l'invitation .....	80
4.4.1.5.	Les promesses et vœux .....	81
4.4.1.6.	Les autres types d'actes subordonnés .....	81
4.4.2.	Les adoucisseurs et amplificateurs lexicaux, morphologiques et syntaxiques .....	82
4.4.2.1.	Les adoucisseurs .....	83
4.4.2.2.	Les intensificateurs .....	84
4.5.	Les formes d'adresse .....	85
4.6.	Conclusion .....	87

## **Chapitre 5 : Comparaison des refus d'offres ..... 89**

5.1.	Introduction .....	89
5.2.	Les types d'actes employés .....	90
5.3.	Les types de formulations .....	91
5.3.1.	Les refus directs .....	91
5.3.2.	Les refus indirects .....	94
5.3.2.1.	Les justifications et explications .....	95
5.3.2.2.	Les dissuasions .....	98
5.3.2.3.	Les expressions de préférence .....	100
5.3.2.4.	Les allusions aux principes .....	101
5.3.2.5.	Les excuses et regrets .....	102



5.3.2.6. Les autres types de refus indirects .....	102
5.4. L'adoucissement et l'amplification des refus .....	103
5.4.1. Les actes subordonnés .....	103
5.4.1.1. Les expressions de gratitude .....	104
5.4.1.2. Les valorisations de l'offre .....	107
5.4.1.3. Les expressions de bonne foi .....	108
5.4.1.4. Les autres types d'actes subordonnés .....	109
5.4.2. Les adoucisseurs et amplificateurs lexicaux, morphologiques et syntaxiques .....	109
5.4.2.1. Les adoucisseurs .....	110
5.4.2.2. Les amplificateurs .....	112
5.4.2.2.1. Les intensificateurs .....	112
5.4.2.2.2. Les durcisseurs .....	114
5.5. Les formes d'adresse .....	116
5.6. Conclusion .....	117

## **Chapitre 6 : Comparaison de la variation des stratégies selon**

<b>les types d'actes initiateurs .....</b>	<b>119</b>
6.1. Introduction .....	119
6.2. Variation des types d'actes employés .....	119
6.3. Variation des actes centraux .....	121
6.3.1. Variation des stratégies directes .....	122
6.3.2. Variation des stratégies indirectes .....	124
6.4. Variation des actes subordonnés .....	127
6.5. Variation des formes d'adresse .....	129
6.5.1. Variation des formes pronominales .....	130
6.5.2. Variation des formes nominales .....	131
6.6. Conclusion .....	132

<b>Conclusion générale .....</b>	<b>133</b>
----------------------------------	------------

<b>Références bibliographiques .....</b>	<b>141</b>
--	------------