

Li-Hua ZHENG

**LES CHINOIS DE PARIS
ET
LEURS JEUX DE FACE**

Préface de Louis-Jean Calvet


L'Harmattan

LOGIQUES SOCIALES

MISE EN PAGES FOURNIE

Achévé d'imprimer par Corlet, Imprimeur, S.A. - 14110 Condé-sur-Noireau (France)
N° d'Imprimeur : 8770 - Dépôt légal : février 1995 - *Imprimé en C.E.E.*

TABLE DES MATIERES

PREFACE	7
INTRODUCTION GENERALE	11
CHAPITRE 1 LE THEATRE ET SES ACTEURS	
1. INTRODUCTION	19
2. LE RESTAURANT CHINAVILLE: THEATRE DE LA REPRESENTATION	20
2.1. Les éléments matériels	21
2.2. Les éléments symboliques	21
2.3. Les éléments à la fois pratiques et symboliques	24
3. LE PERSONNEL DU RESTAURANT: ACTEURS DE LA REPRESENTATION	25
3.1. La distribution des rôles sociaux	27
3.1 a. La différenciation horizontale	29
3.1 b. La différenciation verticale	31
3.2. La répartition du personnel par groupes	32
3.2 a. La différenciation horizontale	32
3.2 b. La différenciation verticale	40
4. LES RAPPORTS DE FORCE	42
4.1. Le point de vue choisi	43
4.2. L'interaction entre deux marques identitaires	43
4.3. L'intervention des autres facteurs	47
5. CONCLUSION	49
CHAPITRE 2 LA FACE DES CHINOIS	
1. INTRODUCTION	51
2. UN REPAS AU RESTAURANT	52
3. LA CULTURE CHINOISE ET LE CONCEPT DE FACE	58
4. LA FACE DES CHINOIS	62
4.1. La première face: la réputation morale	63
4.2. La deuxième face: le prestige social	71
4.3. La troisième face: le sentiment personnel	77
5. CONCLUSION	85

CHAPITRE 3 GAGNER DE LA FACE

1. INTRODUCTION	89
2. FAIRE BONNE IMPRESSION SUR UN PUBLIC	90
2.1. Idéaliser la représentation	90
2.2. Dramatiser la représentation	99
3. GAGNER L'AVANTAGE DANS UNE INTERACTION DE FACE A FACE	106
3.1. Exhiber sa propre valeur	107
3.2. Marquer sa supériorité dans le discours	116
3.3. Imposer la supériorité	122
4. CONCLUSION	127

CHAPITRE 4 DONNER DE LA FACE

1. INTRODUCTION	129
2. INSISTER SUR LA VALEUR SOCIALE DE L'INTERLOCUTEUR	130
2.1. Exprimer de la déférence	131
2.2. Valoriser la présence de l'interlocuteur par les rituels d'accès ..	137
2.3. Considérer l'interlocuteur comme objet d'attention	145
2.4. Exalter la valeur de l'interlocuteur	148
2.5. S'amoindrir pour élever l'interlocuteur	154
3. SE RAPPROCHER DE L'INTERLOCUTEUR	158
3.1. Exprimer de l'intimité	159
3.2. Exprimer une attitude sympathique	164
3.3. Insister sur le terrain commun avec l'interlocuteur	169
3.3 a. Marquer la même identité	169
3.3 b. Marquer le même savoir spécifique	174
3.3 c. Marquer la même attitude	176
3.4. Changer de point de vue pour se fondre avec l'interlocuteur ...	181
3.5. Agir en bon coopérateur	184
4. CONCLUSION	192

CHAPITRE 5 PROTEGER SA PROPRE FACE

1. INTRODUCTION	195
2. EVITER DE PERDRE LA FACE	196
2.1. S'éloigner des sources de danger	197
2.2. Soigner les apparences	201
2.3. Agir avec prudence	203

3. SAUVER LA FACE PERDUE	210
3.1. Redéfinir l'événement	210
3.2. Se distancier de l'acte entraînant une perte de face	216
3.3. Remédier à la perte de face	220
4. SE DEFENDRE	222
4.1. Simuler l'aveuglement	222
4.2. Riposter	227
5. CONCLUSION	234

CHAPITRE 6 PROTEGER LA FACE DU PARTENAIRE

1. INTRODUCTION	237
2. NE PAS FAIRE PERDRE LA FACE AU PARTENAIRE	237
2.1. Eviter de commettre une offense virtuelle	238
2.2. Minimiser la menace	244
2.2 a. Nier la réalité d'un acte menaçant	244
2.2 b. Se distancier	257
2.3. Offrir une compensation au partenaire	270
2.3 a. Compenser un dommage chez le partenaire par une offrande rituelle	271
2.3 b. Compenser un dommage chez le partenaire par des excuses	274
2.3 c. Compenser la générosité du partenaire avec des remerciements	276
3. AIDER L'INTERLOCUTEUR A PROTEGER SA FACE	280
3.1. Aider l'interlocuteur à sauvegarder le spectacle	281
3.2. Tirer l'interlocuteur de son auto-rabaissement	283
3.3. Réduire le sentiment d'obligation morale de la part de l'interlocuteur	285
4. CONCLUSION	288

CONCLUSION GENERALE	291
----------------------------------	-----

BIBLIOGRAPHIE (ARTICLES ET OUVRAGES CITES)	295
---	-----

INDEX	299
--------------------	-----

TF 680/04

LES CHINOIS DE PARIS
ET
LEURS JEUX DE FACE

Collection "Logiques Sociales"

Dirigée par Dominique Desjeux et Bruno Pequignot

Dernières parutions :

Bourgoin N., *Le suicide en prison*, 1994.

Coenen-Huttier J., *La mémoire familiale : un travail de reconstruction du passé*, 1994.

Dacheux E., *Les stratégies de communication persuasive dans l'Union européenne*, 1994.

Lallement M. (ed.), *Travail et emploi. Le temps des métamorphoses*, 1994.

Baudelot C., Mauger G., *Jeunesses populaires. Les générations de la crise*, 1994.

Esquenazi J.-P., *Film, perception et mémoire*, 1994.

Gagnon C., *La recomposition des territoires*, 1994.

Giroud C., *Introduction raisonnée aux concepts d'une sociologie de l'action*, 1994.

Plasman R., *Les femmes d'Europe sur le marché du travail*, 1994.

Robert Ph., *Les comptes du crime*, 1994.

Ropé F., *Savoir et compétences. De l'usage social des notions à leur problématisation*, 1994.

Van Tilbeurgh V., *L'hûître, le biologiste et l'ostréiculteur*, 1994.

Zolotareff J.-P., Cerclé A., *Pour une alcoologie plurielle*, 1994.

© L'Harmattan, 1995
ISBN : 2-7384-3226-3

Li-Hua ZHENG

LES CHINOIS DE PARIS
ET
LEURS JEUX DE FACE

Préface de Louis-Jean CALVET

Éditions L'Harmattan
5-7, rue de l'École-Polytechnique
75005 Paris

Zheng 2

A mes parents

A mon épouse

A mes enfants

(PRE)FACE

Rédiger une préface est un exercice de style aux règles assez strictes, un exercice conventionnel, surtout lorsque le préfacier, comme c'est ici le cas, a dirigé la thèse dont est tiré l'ouvrage. Il est alors de bon ton de vanter les mérites du chercheur, de louer les qualités du livre, de souligner son originalité... Mais ce livre est particulier, en ce sens qu'il porte, d'une certaine façon, sur les conventions. Et il est, de ce point de vue, incomplet, car il ne dit rien de la façon dont il faudrait, aux yeux des Chinois, rédiger une préface. Et me voilà bien ennuyé: comment ménager dans ces quelques pages la face de l'auteur? Comment lui donner de la face? Comment éventuellement lui en emprunter? En bref, comment être à la hauteur de ses espérances, comment ne pas perdre moi-même la face?

Nous voilà d'emblée au coeur du problème: la *face*. C'est au milieu du siècle dernier que l'expression *perdre la face* apparaît en français, sous la plume du révérend père Régis Huc, l'auteur des *Souvenirs d'un voyage dans la Tartarie, le Tibet et la Chine*. Et elle est directement empruntée au chinois: dans cette langue le terme *mian*, qui désigne le *visage*, la *face*, désigne en effet également ce que nous appellerons pour l'instant le "prestige", l'"honneur", etc., et, en utilisant l'expression *perdre la face*, nous parlons, sans le savoir, chinois. C'est pourquoi il est à la fois piquant (comme certains plats du Si Chuan) et passionnant que ce soit un chercheur chinois qui se penche ici, en français, sur cette notion.

Pendant près de quatre ans, Zheng Li-Hua a occupé, dans un grand restaurant asiatique de Paris, les postes de porteur de plats, puis de serveur. Il travaillait, gagnait sa vie, mais en même temps il observait, il notait tout, toutes les interactions qu'il entendait, leur contexte, les réactions qu'elles suscitaient: il est devenu la mémoire secrète, indiscrete, des relations humaines entre les quelque sept dizaines de personnes travaillant avec lui, autour de lui... Zheng Li-Hua nous livre ainsi son corpus, une série de petites scènes qui sont comme des croquis, des sketches. J'ai parfois pensé, en le lisant, au Barthes des *Fragments d'un discours amoureux*, non pas pour le contenu, bien sûr, mais pour la forme des exemples qu'il nous donne, forme éclatée, brève, celle du fragment justement. Dans son introduction, Barthes souhaitait que le lecteur réagisse à ses *fragments* en s'exclamant "Comme c'est vrai, ça! Je

reconnais cette scène de langage", confortant ainsi la véracité du trait par son "sentiment amoureux", de la même façon que les linguistes font appel au "sentiment linguistique" des locuteurs pour valider une forme, une expression. Il se trouve que j'ai vécu certaines des interactions rapportées par Zheng Li-Hua et que, les retrouvant ici, je ne me suis pas exclamé "Comme c'est vrai, ça! Je reconnais cette scène de langage", mais que je me suis plutôt étonné: "Tiens, il a vécu cela de cette façon!" C'est la première lecture de ce livre: nous ne recevons pas tous de la même façon les différents événements de la vie, nous les percevons avec les yeux de notre culture. De ce point de vue, l'ouvrage que vous allez lire constitue comme une étude comparée des comportements et des mentalités. Les différences d'attitudes par exemple entre les clients chinois et européens face à la commande, à l'addition, au pourboire, scrupuleusement relevées, font à la fois rire et réfléchir. Car ces "fragments" sont souvent savoureux, plaisants, mais ils pourraient aussi constituer une sorte de manuel de savoir-vivre à l'usage des Occidentaux qui voudraient vivre à côté des Chinois sans les choquer par leurs manières, sans trop passer pour des barbares incultes...

De cet énorme corpus, qui est déjà en lui-même passionnant, Zheng Li-Hua a en outre tiré un travail qui est beaucoup plus que le simple résultat d'une observation participante. Car, et c'est là l'intérêt théorique de son texte, il a confronté la notion chinoise de face à la conceptualisation qu'en ont faite les Occidentaux, en particulier Goffman. Nous croyons savoir ce que les expressions *perdre* ou *sauver la face* signifient. Mais notre paradigme se limite à ces deux syntagmes, il est bien pauvre comparé à celui du chinois. On peut en chinois *demander* ou *laisser de la face*, *donner* ou *emprunter de la face*, *déchirer la face*, etc...., et de nombreuses expressions témoignent de la place centrale que cette notion occupe dans la culture, comme *rén rén yóu liǎn, shù shù yǒu pí*: "tout homme a une face, tout arbre a une écorce", ou *kàn wǒ de báo miàn yuán liàng tā zhè yí cì bā*: "considérez la minceur de ma face et pardonnez-lui pour cette fois". C'est dire que, contrastant avec la définition bien abstraite qu'en donne Goffman, qui la considère comme la valeur sociale positive revendiquée par une personne, la notion chinoise de face, qui prend racine dans des pratiques sociales profondes, est à la fois concrète et pleine de saveur. Elle baigne aussi dans une exquise politesse: la face de l'autre a, pour un Chinois, autant d'importance que la sienne, et donner de la face à l'autre vous en donne peut-être plus encore. Jeux de faces, jeux de miroirs, auxquels nos cultures occidentales nous ont bien peu préparés.

Il est facile, et pour cela courant, de juger l'autre, et ces jugements, lorsqu'ils visent un peuple ou une ethnie, constituent les bases du racisme

en même temps qu'ils confortent souvent, chez celui qui juge, son sentiment de supériorité. Il est moins facile de savoir comment l'autre vous juge. Or ce livre, qui fournit quelques clés pour comprendre le comportement des Chinois, nous donne en même temps une idée de la façon dont les Chinois peuvent percevoir notre propre comportement. Et ce n'est pas triste...

Chaque fois que je rencontre Zheng Li-Hua, depuis que j'ai lu son travail, je m'interroge. Comment analyse-t-il ce que je fais, ce que je dis? Pourquoi dit-il ce qu'il dit, fait-il ce qu'il fait? Et ces questions ne concernent pas que lui, je me les pose dorénavant face à n'importe quel Chinois, n'importe quelle Chinoise, me demandant s'il cherche de la face, s'il veut m'en donner, s'il craint de la perdre, s'il veut m'en emprunter... C'est pourquoi, pour finir, je ne peux qu'avouer ma perplexité: Le fait que je rédige ces lignes donne-t-il de la face à Zheng Li-Hua? Ou bien m'a-t-il demandé une *préface* pour me donner de la *face*? Encore une fois, jeux de faces, jeux de miroirs, dont on ne sait comment sortir. Et conclure, avec le sourire, que je lui donne une (*pré*)*face* ne règle rien à ces interrogations, mais me permet peut-être de faire *bonne figure*...

Louis-Jean Calvet

INTRODUCTION GENERALE *

Le thème central du présent ouvrage est la communication. Commençons par rappeler le sens étymologique du verbe "communiquer", qui, du latin "*communis*", signifiait à l'origine "mettre en commun", "mettre en relation". Or, depuis déjà longtemps, la linguistique a restreint ce terme à un type particulier de relation intersubjective entraîné par la communication: la transmission de messages, en négligeant les sujets participants et les effets de la communication.

Selon A.E. Scheflen, "la communication peut, en somme, être définie comme le système de comportement intégré qui calibre, régularise, entretient et, par là, rend possibles les relations entre les hommes" (dans WINKIN, 1981 : 157). Cette définition insiste, comme on peut le voir, sur l'aspect comportemental de la communication et sa fonction sur les relations sociales. En effet, dans une interaction de face à face, un message, qu'il soit verbal ou non verbal, contient toujours un sens social, qui découle des relations interpersonnelles et agit sur elles. Prenons l'exemple de cette phrase "Le patron est arrivé" prononcée par le premier maître d'hôtel d'un restaurant chinois et adressée aux serveurs qui bavardent devant le bar au lieu de travailler à leur poste. Littéralement, cette phrase peut être interprétée comme un avertissement ayant comme contenu la réalité particulière qui le sous-tend, c'est-à-dire l'état de choses sur lequel il porte: "l'arrivée du patron". Or, on peut se demander pourquoi, dans cette circonstance, le premier maître d'hôtel émet cet avertissement? Quelle est sa véritable intention? En effet, chacun pourrait communiquer ce même message à ses collègues afin de leur éviter des inconvénients. Mais le fait que cet avertissement soit lancé précisément par le premier maître d'hôtel contient un autre sens, au niveau implicite: c'est lui qui doit assurer le bon fonctionnement du

* Cet ouvrage est tiré de ma thèse de doctorat (ZHENG, 1994). Je remercie profondément Monsieur le professeur Louis-Jean Calvet d'avoir bien voulu diriger mes travaux depuis plusieurs années; J'adresse également mes sentiments de gratitude pour la contribution de Madame Michèle Pancaldi au point de vue du français.

restaurant en l'absence du patron et c'est lui qui doit répondre du travail des serveurs. Si le patron devait s'apercevoir que les serveurs bavardent et que le responsable ne réagit pas, celui-ci serait en premier lieu la cible des reproches formulés. Les serveurs en sont si conscients que derrière l'avertissement, ils ont clairement perçu un ordre: "Allez au travail". Mais si nous allons plus loin, nous découvrons que cette phrase implique aussi d'autres effets ayant trait aux relations interpersonnelles. D'abord, l'action de prévenir ce groupe d'employés contient en elle-même un sens social que le premier maître d'hôtel veut transmettre et qu'on pourrait ainsi paraphraser: "Si je vous avertis du danger, c'est parce que je pense à votre bien. Je ne suis pas du côté du patron, comme mon titre peut le laisser entendre. J'appartiens, comme vous, à la catégorie des employés. Je tiens à sauvegarder la solidarité entre nous". Par ailleurs, l'ordre que les serveurs interprètent au niveau implicite contient en même temps un autre message social de la part de l'émetteur: "Bien que de façon indirecte, j'ai tout de même donné un ordre. Je suis quelqu'un qui est en droit de vous commander. Je reste toujours premier maître d'hôtel". Enfin, on peut dégager certains sens sociaux inhérents à la façon dont cette phrase a été énoncée: au lieu de donner explicitement un ordre, le premier maître d'hôtel a donné un simple avertissement. Il a recouru là au mécanisme du sous-entendu. Il s'agit d'une stratégie de l'implicite. Cette stratégie contient elle-même deux messages sociaux: d'abord un sens social protecteur de la face des partenaires: "Si je vous demande d'aller au travail au moyen de ce simple avertissement, c'est parce que je vous crois assez avisés pour comprendre mon intention, et que je veux vous laisser l'opportunité d'agir. Si vous obtempérez aussitôt, votre action ne sera pas fondée sur l'obéissance à un ordre, ce qui pourrait confirmer votre situation d'infériorité et blesser votre face, mais elle relèvera plutôt de votre propre initiative et vous me montrerez que vous savez vous défendre du danger"; elle contient d'autre part un sens social protecteur de la propre face du locuteur: "Ne pensez pas à m'accuser de vous donner un ordre et d'empiéter sur votre liberté, car je n'énonce nullement un ordre. C'est vous qui interprétez les mots que j'ai prononcés comme un ordre". On voit par là qu'un énoncé peut contenir plusieurs sens sociaux qui se superposent, se complètent ou se contredisent et qui résultent de l'ensemble de l'activité communicationnelle. Le premier objectif de ce travail consiste précisément à saisir ces sens sociaux, toujours plus ou moins cachés, et à étudier la gestion des relations interpersonnelles telle qu'elle se réalise dans et par les processus de la communication. Les stratégies utilisées pour réaliser cette gestion constitueront l'objet principal de ma description. Le choix de cet objet d'analyse entraîne sur ma démarche quelques conséquences: