



Analyse des nuances dans des actes de langage de refus chinois et français

LIN Fan

Faculté des langues étrangères, Université Jinan, Chine

fanlin@jnu.edu.cn

<https://orcid.org/0009-0004-9809-0725>

Reçu le 08-01-2025 / Évalué le 20-04-2025 / Accepté le 05-05-2025

Résumé

Le refus, qui fait l'objet de cet article, est un phénomène langagier universel dans la gestion des relations interpersonnelles. Nous essayerons d'analyser des nuances entre les Chinois et les Français dans leurs actes de langage de refus et d'explorer les raisons culturelles profondes qui les sous-tendent en nous appuyant sur la théorie des actes de langage menaçant la face proposée par Brown et Levinson et en nous basant sur des données langagières tirées des films français et chinois. L'analyse du « comment » et du « pourquoi » des actes de refus réalisés par les Chinois et les Français nous permettra mieux comprendre les cultures chinoise et française et nous aidera à éclaircir certains malentendus interculturels rencontrés dans la communication interculturelle.

Mots-clés : actes de langage, refus, face, communication interculturelle

中法拒绝言语行为细微差异探析

摘要

拒绝, 作为本文的研究对象, 是普遍存在于人际关系管理中的一种语言现象。我们将借助布朗与列文森提出的面子威胁行为理论, 并以中法两国电影中的语言材料为依据, 尝试分析中法两国人在拒绝言语行为上的细微差别, 并探索其背后深层的文化原因。对中法两国人实施拒绝行为的方式和原因进行分析, 将有助于我们更好地理解中法文化, 同时也有助于我们澄清在跨文化交际中所遇到的一些误解。

关键词 : 言语行为 ; 拒绝 ; 面子 ; 跨文化交际

Analysis of Subtle Differences Between Chinese and French Refusal Speech Acts

Abstract

Refusal, as the object of study in this paper, is a universal linguistic phenomenon in interpersonal relationship management. Drawing on the Face Threatening Acts (FTAs) theory proposed by Brown and Levinson, and based on linguistic data from Chinese and French films, we attempt to analyze the subtle differences in refusal speech acts between Chinese and French people, and explore the underlying cultural reasons for such differences. By studying how and why Chinese and French people adopt their distinctive

refusal speech acts, this paper helps us better understand the cultures of China and France, and also contributes to clarifying misunderstandings encountered in cross-cultural communication.

Keywords : speech acts, refusal, face, intercultural communication

Introduction

« Refuser » fait partie des actes de langage quotidiens tant pour les Chinois que pour les Français. Nous hésitons à faire une demande aux autres, car nous risquons d'être refusés et de perdre la face. Le refus semble ainsi être un acte de langage de réaction à un autre acte et aller à l'encontre de l'attente de celui qui fait le premier acte tel que l'invitation ou la proposition. Cependant, le refus risque-t-il toujours de menacer la face ? Existe-t-il des nuances entre les Chinois et les Français dans leurs manières de refuser ? Nous allons, dans cet article, analyser les stratégies de refus utilisées par les locuteurs chinois et français et expliquer les facteurs socioculturels qui régissent leurs actes de refus.

1. Le cadre théorique de notre recherche

Depuis longtemps, la face est un sujet très chaud de recherches sur les relations interpersonnelles entre les sociolinguistes dans le monde entier, en particulier dans le monde occidental. Le refus est un acte de langage comme le compliment, le remerciement, etc., et est étroitement lié à la face. Dans *Les Rites d'interaction*, E. Goffman définit la face comme « La valeur sociale positive qu'une personne revendique effectivement à travers la ligne d'action que les autres supposent qu'elle a adoptée au cours d'un contact particulier » (1974 : 9).

Inspirés par les travaux d'E. Goffman, Brown et Levinson ont repris la notion de « face » et distingué deux faces à l'intérieur de la notion goffmanienne de face : la face positive qui est « l'image de soi positive et cohérente ou personnalité (y compris essentiellement le désir que cette image de soi soit appréciée et approuvée) revendiquée par les interactants » et la face négative qui est « la revendication de base des territoires, des espaces personnels, du droit à ne pas être dérangé — c'est-

à-dire la liberté d'agir et la liberté d'être à l'abri des impositions » (Brown, Levinson, 1987 : 61). Ils affirment que tout acte de langage est potentiellement menaçant, soit pour la face positive ou négative du locuteur, soit pour la face positive ou négative de l'interlocuteur. Ils fondent alors leur théorie de « face-threatening acts » (FTAs) [« actes menaçant la face » (AMF) en français] (*ibid.* : 10).

Cette théorie s'appuie sur deux postulats de base qui sont à considérer comme deux principes systématiques de l'interaction humaine (*ibid.* : 59-60) :

- 1) Tous les agents sociaux se caractérisent par la conscience d'une face positive et d'une face négative. Étant donné que la face consiste en une série de désirs que seules peuvent satisfaire les actions des autres, il est en général de l'intérêt des deux agents de maintenir la face de l'autre et donc de minimiser la menace des actes contre la face ;
- 2) Tous les agents sociaux sont des agents rationnels. Ils savent choisir les moyens qui conviennent le mieux aux objectifs qu'ils se sont fixés et qui les satisfassent le mieux sans dépasser les limites de la nécessité.

La problématique consiste donc à se demander comment les sujets parlants agissent, pris entre le désir de satisfaire les besoins de face de l'autre et le désir de dire des choses qui pourraient aller à l'encontre de ces besoins. Autrement dit, quelles sont les stratégies que les sujets parlants pourraient adopter pour réaliser à la fois le but communicatif (dire ce qu'ils veulent dire) et le but social (satisfaire les besoins de face de l'autre) ?

Le locuteur dispose de deux choix possibles, soit éviter de commettre un acte menaçant la face, soit le commettre effectivement, mais en essayant d'en minimiser la menace. Dans le dernier cas, le locuteur peut soit faire un acte menaçant la face (AMF) explicitement, sans ou avec action compensatoire, soit faire un AMF implicitement en se préparant une issue derrière un certain nombre d'interprétations défensives et en laissant à l'interlocuteur la responsabilité de décider comment interpréter l'action. (*ibid.* : 69).

Selon nos auteurs, le refus est inclus dans des actes menaçant la face (AMF) (*ibid.* : 66).

Beaucoup d'études en communication interculturelle indiquent que les Occidentaux préfèrent refuser d'une manière explicite alors que les Chinois tendent à refuser implicitement. Mais cette explication nous paraît un peu simpliste et catégorique. En fait, selon nous, l'utilisation concrète d'une stratégie de refus est fonction à la fois du contexte interne, à savoir les intérêts personnels et du contexte externe comprenant les valeurs culturelles, les rapports de place et les relations interpersonnelles dans la communication. À notre avis, ce qui joue un rôle décisif dans les jeux de « refus », ce sont les intérêts des interlocuteurs. Les individus dans la vie sont « plutôt égocentriques » et « pensent d'abord à eux-mêmes. Un actant pèse les coûts et les profits avant d'agir. Il s'agit là de ses propres coûts et profits personnels et non pas de ceux des autres » (Zheng, 2003 : 224). Cela amène à déduire que la prise en considération des intérêts personnels de celui qui refuse devrait être au centre de la recherche sur les actes de « refus ».

Dans cet article, nous catégoriserons les données langagières de refus selon les « intérêts personnels de celui qui refuse » qui sont les raisons fondamentales sous-tendant les actes de refus et qui semblent mieux expliquer les différences dans les stratégies utilisées par des gens appartenant à des cultures différentes. Nous aborderons les manières directes et indirectes de refuser des Chinois et des Français : d'abord des actes de refus opposés à des paroles bienveillantes et ensuite des actes de refus opposés à des paroles menaçantes.

Refuser n'est pas un acte initial, mais une réaction à un certain acte. Cette fonction réactive donne à l'acte de refuser deux caractéristiques : la possibilité de refuser est plus ou moins déterminée par le locuteur du premier tour de parole ; refuser risque de menacer la face de l'interlocuteur. Si le refus est une action menaçant la face (AMF), le locuteur dispose de deux choix possibles, soit « refuser explicitement », soit « refuser implicitement ». En recourant à la stratégie de « refuser explicitement », le locuteur tend à refuser « directement sans acte de compensation » ou bien « directement avec acte de compensation ». La stratégie de « refuser implicitement » se caractérise par le fait que le locuteur se prépare une issue en se cachant derrière un certain nombre d'interprétations défensives

et en laissant à l'interlocuteur la responsabilité de décider comment interpréter l'action.

2. Analyse des stratégies de refus chinoises et françaises dans la perspective théorique de FTAs

Pour cette recherche, nous avons choisi de recourir à des exemples tirés des quinze films français et chinois. Les conversations dans les films ou aux théâtres, bien qu'elles ne soient pas aussi authentiques que celles de la vie réelle, nous révèlent dans une certaine mesure les conventions sociales et les intentions des actes de langage. Comme l'explique U. Anne, auteur d'une série d'œuvres consacrées à l'étude du théâtre, « Il s'ensuit une sorte d'évidence : que, si le viol est prévu, et pour ainsi dire programmé, c'est que le théâtre est le lieu où les lois conversationnelles sont en vedette, exposées pour être montrées, vues et entendues, et non pas comme dans la vie quotidienne, sous-entendues, subreptices ou inconscientes. Quand on ment dans la vie, le mensonge passe inaperçu, il n'est compris que dans l'après-coup ; au théâtre il est éclatant, fait pour être perçu par le spectateur » (Anne, 1996 : 79).

2.1. Refus opposé à des actes de langage bienveillants

Dans une communication quotidienne, on se préoccupe avant tout de sa propre face avant de penser à celle des autres. Mais quand les autres prennent en considération les intérêts personnels du locuteur, ce dernier doit à son tour sauver la face des interlocuteurs s'il ne veut pas être traité d'impoli et accusé de porter atteinte à la relation interpersonnelle.

2.1.1. Refuser directement sans acte de compensation

Selon Goffman, on peut, parmi les réactions, distinguer les « réponses » au sens strict, qui s'effectuent sur le contenu de l'énoncé précédent et qui apportent une information demandée et les « répliques » qui s'effectuent sur une des composantes de l'énonciation et qui apportent un commentaire sur le comportement du locuteur dans le premier tour de parole (Kerbrat-Orecchioni, 1990 : 206). Dans la communication quotidienne, nous rencontrons souvent des refus impliquant des répliques qui, selon kerbrat-

Orecchioni, « dans la mesure où elles contestent l'énonciation précédente, sont toujours négatives » (1990 : 208). En effet, répliquer, c'est s'interroger sur l'énonciation, c'est aussi nier cette énonciation, c'est-à-dire faire comme si l'autre n'avait pas parlé. « Les répliques mettent souvent en cause l'une ou l'autre dans des conditions de réussite de l'acte initiatif du locuteur, condition de réussite qui exigent que le locuteur soit autorisé à réaliser l'acte, que celui-ci convienne à la situation et s'avère utile » (Zheng, 2003 : 189). Par conséquent, c'est généralement un acte qui risque de faire perdre la face aux autres, surtout lorsqu'il est accompli sous forme d'ordres.

Exemple 1

Après une querelle, Maxence embrasse Félicie et lui caresse les cheveux pour la consoler.

Maxence : Allez, je t'invite au restaurant, à la Cagnotte, d'accord ?

Félicie : Lâche-moi, ne me touche plus.

Tiré du film *Conte d'hiver*

Une invitation à un repas est souvent pour les Français une récompense après une querelle afin de réparer des relations entre les personnes. Cependant, Félicie n'accepte pas le rameau d'olivier de Maxence, car au lieu de répondre oui ou non, elle réplique à sa proposition, ce qui remet en question le comportement même de Maxence. Cette forme de refus est proche de la rupture de la relation entre eux. Elle signifie non seulement qu'elle ne veut pas accepter la réconciliation de Maxence, mais encore qu'elle le déteste. Or, l'exemple suivant nous montre qu'une réplique n'est pas toujours négative :

Exemple 2

Après avoir fini sa journée, Madame LIANG, souriante, passe un grand paquet de champignons secs à Madame GUI :

LIANG : C'est un cadeau pour toi. Je l'ai acheté au magasin Nan Bei.

GUI : Pourquoi ça ?

LIANG : C'est pour te remercier. Tu m'as aidée à transporter le téléviseur et ça m'a économisé soixante-dix yuans !

GUI : Oh non. C'était une chose sans importance. Ce n'est pas la peine de me remercier.

Tiré du film *The way we are*

Dans cet exemple, il y a en fait deux refus émis par Madame GUI. Le premier refus, opposé au cadeau, est réalisé sous forme d'une réplique : « Pourquoi ça ? », c'est-à-dire d'une question qui s'interroge sur la raison du cadeau. En général, une réplique est menaçante, mais une réplique à un cadeau est moins menaçante parce qu'elle est opposée à un cadeau, soit à un acte de langage dont est bénéficiaire celui qui refuse. Le deuxième refus a été aussi effectué sous forme d'une réplique « ce n'est pas la peine de me remercier » qui est une sorte d'explication sur l'acte de remercier. Cette deuxième réplique n'est pas menaçante non plus, parce qu'elle conteste un acte qui profite à celui qui refuse.

2.1.2. Refuser directement avec acte de compensation

Un refus direct menace souvent la face d'autrui. Si cet acte de langage est réalisé entre des interlocuteurs situés dans une relation d'égalité, la menace est encore plus forte. Donc, donner une explication est une stratégie souvent employée pour atténuer la menace qui pèse sur la face de son interlocuteur. Il y a deux sortes d'explications : une explication fondée sur une réalité objective et une explication fondée sur un jugement personnel.

1) Refuser en s'appuyant sur une réalité objective

Cette tactique consiste à réclamer l'innocence du locuteur : « Je n'ai pas d'intention de refuser, mais c'est une cause objective qui me force à refuser ». Cette manière de se dérober à la responsabilité de mettre en danger la face d'autrui est aussi utilisée lorsqu'on est bénéficiaire de l'acte de l'autre. Par exemple, refuser une invitation à un dîner en Chine. Inviter des amis ou des parents à un repas, dans la vie chinoise, c'est souvent pour renforcer, consolider et maintenir des relations interpersonnelles ou familiales. Parfois, un dîner est une forme de remerciement aux autres à qui nous devons une dette. Si l'on désire refuser ce remerciement, on refusera l'invitation. Mais pour atténuer la menace du refus, on recourra à une explication.

Exemple 3

Un jour, ZHANG Jia-an et sa mère Madame GUI, les voisins de Madame LIANG, l'ont aidée à monter son nouveau téléviseur au quatrième étage. Madame LIANG voulait les remercier :

LIANG : Je vous invite à dîner ce soir.

Madame GUI : Oh, merci, mais tu vois, j'ai déjà tout préparé pour le dîner.

LIANG : Alors, prenez du thé à la maison ! Je vais tout de suite faire chauffer de l'eau !

Tiré du film *The way we are*

Madame GUI connaît bien l'intention de Madame LIANG qui voulait les remercier par un repas. Mais si elle donnait un refus dur, elle risquerait de blesser l'amour-propre de LIANG. Elle choisit donc de dire à LIANG que le dîner a été déjà préparé. Son explication est bien acceptée par Madame LIANG, qui les invite à prendre du thé, c'est en effet une façon d'exprimer sa gratitude.

Les Français, lorsqu'ils refusent, donnent aussi des explications fondées sur des réalités objectives, mais il s'agit plutôt de leurs propres réalités.

Exemple 4

Julien est un artisan habile pour réparer des montres et des horloges. Un jour, il entre dans un café. Christine, la patronne, s'approche de lui, une montre à la main.

Christine : Cette montre est à ma tante. Elle ne trouve personne pour la réparer.

Julien (regarde la montre, l'air gêné) : Aïe, j'ai perdu la main, Christine, vous savez. Et les yeux aussi.

Tiré du film *Le papillon*

En disant « Elle ne trouve personne pour la réparer », Christine demande implicitement à Julien de la réparer. Cette requête est valorisante pour Julien, car si la tante ne trouve personne pour la réparer, cela veut dire qu'à ses yeux, Julien est un artisan très habile pour réparer la montre. Julien refuse cette requête en donnant une explication sur ses propres difficultés : ses mains ne sont plus agiles et ses yeux ne voient plus clairement.

2) Refuser en s'appuyant sur un jugement personnel

Contrairement aux stratégies susmentionnées où le locuteur recourt à une excuse objective, il choisit ici de refuser directement en donnant son

jugement. Cette explication personnelle est d'autant plus porteuse de significations relationnelles qu'elle est le fruit de ses propres réflexions.

Exemple 5

ZHU Lao, à cause des conflits avec sa belle-fille, a quitté la maison de son fils. Ce soir-là, son fils est venu le voir pour le prier de rentrer à la maison.

Le fils : Papa, j'ai acheté un nouvel appartement beaucoup plus grand.

Le père : Pourquoi tu as fait ça ?

Le fils : Pour que tu puisses vivre avec nous à la maison.

Le père : À la maison de qui ?

Le fils : Mais la nôtre. Ma maison est aussi ta maison.

Le père : Laisse tomber. Ce que je veux, c'est que vous soyez heureux. Que j'habite à la maison ou pas, ce n'est pas important. Si tu as de la piété filiale, achète-moi un petit studio dans le China Town. Si tu as du temps, tu peux venir me voir avec ton fils.

Tiré du film *Pushing Hands*

Cette scène reste émouvante. Le refus du père paraît attristant. Pour lui, le nouvel appartement sera absolument plus confortable qu'un petit studio où il devra vivre seul. Mais afin d'éviter des conflits entre lui et sa bru, qui risqueraient de détériorer la relation entre son fils et sa belle-fille, le père décide de se sacrifier pour le bonheur de son fils. Son refus est fondé sur un jugement personnel qui comprend trois parties : les vœux sincères d'un père : « C'est que vous soyez heureux », une proposition pour résoudre le problème : « Si tu as de la piété filiale, achète-moi un petit studio dans le China Town. » et les conséquences possibles de cette proposition : « Si tu as du temps, tu peux venir me voir avec ton fils. ». Ce refus qui montre que le père comprend très bien les difficultés de son fils et qu'il ne se soucie que des intérêts de ce dernier est un refus émouvant qui renforcera les relations entre le père et le fils. Les Français refusent aussi par un jugement fondé sur les jugements personnels.

Exemple 6

Julie est venue voir son mari Philippe qui travaille dans une région éloignée.

Julie : Tu vas vivre ici pendant deux ans ? Comment tu vas tenir ?

Philippe : Bon, il faut que tu rentres, mon amour ! C'est trop dur ici pour toi ! Je te ramène au train demain matin.

Julie : D'accord, mais pour chercher mes affaires.

Philippe : Eh ?

Julie : Je m'installe ici, je reste avec toi.

Philippe : Non, ce n'est pas possible. Moi, je ne veux pas !

Julie : Je t'aime. C'est ta vie, c'est la mienne aussi.

Tiré du film *Bienvenue chez les Ch'tis*

Si l'on voit dans l'exemple 5 la grandeur de l'amour paternel, nous assisterons ici à un grand sacrifice pour l'amour. Leur amour s'exprime et se renforce par des va-et-vient entre les propositions et les refus. Philippe propose à sa femme de rentrer, car c'est trop dur pour elle de vivre dans cette région, alors que Julie refuse de rentrer, car elle veut rester avec son mari ; Philippe refuse ce sacrifice proposé par sa femme et Julie insiste en donnant une explication : « Je t'aime. C'est ta vie, c'est la mienne aussi. »

2.1.3. Refuser implicitement

Refuser un acte de langage bienveillant peut être menaçant soit pour la face du locuteur ou celle de son interlocuteur. Pour sauver la face de l'un ou de l'autre, on joue sur l'implicite. Au lieu de refuser directement, on peut donner une réponse vague ou tarder à donner une réponse.

1) Refuser en donnant une réponse vague

Refuser d'une façon atténuée consiste à minimiser la menace de la face de son interlocuteur, surtout lorsque celui-ci propose un acte qui lui profite.

Exemple 7

MEI Lan-fang est un artiste célèbre de l'opéra de Beijing. Un jour, MENG Xiao-dong, une autre artiste, après avoir joué avec MEI au théâtre, rencontre QIU Ru-bai qui est conseiller de MEI et le prie de donner un commentaire sur sa prestation.

MENG : Monsieur QIU, pourriez-vous faire un commentaire sur ma prestation ?

QIU : Pas mal !

Puis, il s'approche de MENG, lui serre la main en souriant et part. MENG le voit s'en aller sans le remercier.

Tiré du film *Forever Enthralled*

La requête de MENG ressemble à celle d'Angèle évoquée plus haut. Elle reconnaît que la compétence de son interlocuteur est meilleure que la sienne. Dans ce cas, QIU Ru-bai est le bénéficiaire de sa requête. Mais la réponse de QIU est trop simple, juste composée de deux mots : « pas mal ».

Effectivement cette évaluation simple et vague n'est pas satisfaisante pour MENG qui commence à devenir célèbre. En fait, QIU sait qu'elle est tombée amoureuse de MEI, ce qu'il n'aime pas. Pour manifester son mécontentement, il oppose son indifférence à sa demande. En apparence, il répond à la question de MENG, mais en réalité, il refuse de répondre à la question, puisque cette réponse reste trop vague et ne signifie rien pour MENG. C'est ici que réside l'ambiguïté qui permet le jeu.

2) Refuser en tardant la réponse

Parfois, au lieu de refuser tout de suite, on peut tarder de donner une réponse précise. Il s'agit d'une stratégie très utilisée en Chine. Par exemple, quand on vous dit à la fin d'un entretien de recrutement : « Je vous appellerai plus tard », cela pourra en effet signifier que vous êtes refusé. Nous allons voir ci-dessous un exemple français :

Exemple 8

Gaëlle habite dans un appartement de Jeanne, sa cousine.

Gaëlle : Alors, je reste une semaine de plus, ça t'embête ?

Jeanne : Non, non, pas du tout ! De toute façon, je t'ai dit, je n'habite pratiquement plus ici.

Gaëlle : Écoute, je suis vraiment confuse ! C'est vraiment gentil de ta part. Gildas vient me chercher samedi et nous partons dimanche. Ça te ferait plaisir de venir avec nous au restaurant samedi soir ?

Jeanne : Samedi soir je ne sais pas si je serai libre.

Gaëlle : Oh, je t'en prie, dis oui. On y tient absolument.

Jeanne : Ben, écoute, je te téléphonerai, tu seras là ?

Gaëlle : Tous les soirs, entre six heures et demie et sept heures et demie, tu es sûre de me trouver là.

Tiré du film *Conte de printemps*

Pour les Français, le dîner est souvent une occasion d'exprimer un remerciement à autrui ou de renforcer des contacts sociaux ou des liens amicaux ou parentaux. Jeanne ne veut pas aller au dîner, mais au lieu de dire non tout de suite, elle donne une réponse vague : « Samedi soir je ne sais pas si je serai libre ». Poussée par Gaëlle qui comprend bien son refus implicite et qui insiste sur sa venue, Jeanne décide de reporter la réponse définitive : « Ben, écoute, je te téléphonerai ».

On voit dans les deux exemples ci-dessus une différence entre les Chinois et les Français. Qui Ru-bai, intellectuel chinois, donne une réponse

vague à la requête de Meng Xiao-dong alors que Jeanne tarde à répondre à une invitation qui est un « des actes qu'il est particulièrement difficile de rejeter (tout comme il est difficile de refuser un cadeau), puisqu'ils sont censés être accomplis avant tout dans l'intérêt du destinataire » (Kerbrat-Orecchioni, 1994 : 200). La réponse vague donnée par Ru-bai semble dire : « J'ai déjà donné un commentaire sur votre prestation et vous ne devez pas m'accuser de mon indifférence ». Mais derrière sa parole superficielle, son évaluation trop simple est en réalité un refus d'une demande. En revanche, le refus français reste plutôt explicite. La première réponse de Jeanne à l'invitation de sa cousine est un indice de refus qui est facilement aperçu par celle-ci. Reporter une réponse consiste à ne pas blesser l'amour-propre de sa cousine.

2.2. Refus opposé à des actes de langage menaçants

Si le refus est souvent considéré comme un acte de langage menaçant, c'est parce qu'il menace la face du partenaire. Or, si l'acte de l'autre est lui-même menaçant pour le locuteur, soit pour son image sociale (sa face positive) soit pour sa liberté d'agir (sa face négative), le refus devient une défense du locuteur. Comment les Chinois et les Français refusent-ils lorsque leurs intérêts sont menacés ? Leurs tactiques de refus utilisées lèsent-elles toujours les intérêts de leurs interlocuteurs ?

2.2.1. Refuser directement sans acte de compensation

On donne un refus direct sans action compensatoire lorsque le locuteur confronte un acte compromettant sérieusement ses intérêts personnels. Pour décharger sa colère ou exprimer son mécontentement, il peut recourir à une réplique ou à un moyen non verbal afin de renforcer la force de son refus. Dans une interaction face à face, tout devient interpersonnel, comme le fait souligner Goffman : « Même si un individu peut s'arrêter de parler, il ne peut s'empêcher de communiquer par le langage du corps. Il peut parler à propos ou non, il ne peut pas ne rien dire » (Goffman, 1987 : 269). Ainsi, dans l'acte de refuser, le non verbal peut réaliser en même temps l'acte conversationnel et social :

Exemple 9

Un soir, Xiao-wei parle au téléphone à sa grand-mère. La musique dans la chambre de sa mère est trop forte et l'empêche d'entendre. Xiao-wei entre dans la chambre.

Xiao Wei : Maman, peux-tu baisser le volume de la musique ?

Sa mère ne bouge pas.

Xiao Wei : Maman, peux-tu... ?

Elle baisse elle-même le volume sonore. Mais sa mère remet la musique au plus haut volume. Xiao-wei n'a pas d'autre choix que de sortir de la maison.

Tiré du film *Saving face*

Dans cet exemple, le silence est un moyen de refus de la mère. Le silence, c'est la rupture d'une communication. En réalité, le silence fait sens, comme le soulignent M. Atkinson et J. Heritage : « Bien qu'actes de valeur profondément indirecte, les silences sont incontestablement des actions sociales avec leurs effets possibles » (Atkinson, Heritage, 1984 : 56). Selon nous, le silence de la mère signifie qu'elle ne veut pas être dérangée dans son écoute de la musique et qu'elle est énervée par le geste de sa fille. Elle augmente le volume de la musique afin d'opposer un refus direct à la requête de sa fille. Le silence est également utilisé par les Français lorsqu'ils refusent :

Exemple 10

La mère de Sylvie veut donner un de ses sacs à main à sa fille.

La mère : Regarde, Sylvie, c'est un de mes sacs. Tu le veux ?

Sylvie secoue la tête.

Le père : Écoute, Sylvie ! Prends ce sac, tu vois qu'il est plus beau que le tien et plus ça, au moins, c'est un vrai sac de dame. On te prendra pour ma femme, tu le veux ?

Sylvie secoue toujours la tête.

Tiré du film *L'argent de poche*

Pour Sylvie, secouer la tête marque un refus dans ce contexte et révèle son caractère récalcitrant. Ce refus est aussi une protestation, car ses parents lui interdisent de porter son propre sac. Le refus exprimé par le silence est parfois plus fort qu'un refus verbal.

2.2.2. Refuser directement avec acte de compensation

Dans la plupart des cas, on choisit de refuser de manière compensatoire, par exemple en fournissant une explication ou une justification, etc., afin d'amortir la menace de la face de son partenaire.

1) Refuser en s'appuyant sur des règles

Dans une certaine mesure, tout le monde est censé devoir observer la règle. Parfois, la règle devient un prétexte convenable pour refuser. Le recours à la règle permet de se dérober à la responsabilité de refuser.

Exemple 11

À Shanghai, dans un bureau d'inscription pour le concours d'entrée aux établissements d'enseignement supérieur, QIANG Zi passe ses papiers à l'agent. Ce dernier, après les avoir vérifiés, lui dit qu'il manque une attestation.

L'agent : Selon le règlement, on ne peut pas s'inscrire sans l'attestation de son unité de travail.

QIANG : Mais, mon unité de travail est à la Province du Hei Long-jiang !

L'agent : Je n'y peux rien, c'est la règle. Ou bien vous attendez pour l'année prochaine ?

*Tiré du film *Examination 1977**

L'agent refuse tout net, en disant que c'est la règle et qu'il n'y peut rien. Les employés d'un organisme refusent de faire ceci ou cela en s'appuyant sur des règles. Le refus appuyé sur la règle est non seulement efficace, car l'interlocuteur ne peut pas contester, mais aussi habile, car il évite d'être accusé d'avoir refusé la demande du locuteur. Pour atténuer son refus, l'agent propose quelque chose à QIANG. Quant aux Français, ils recourent aussi à la règle pour refuser.

Exemple 12

Elsa est une petite fille de 8 ans. Elle veut suivre Julien qui part à la montagne.

Julien : De toute façon, je n'ai pas le droit. Il est illégal.

Elsa : Si c'est moi qui te le demande, t'as le droit, non ?

Julien : Mais ça ne change rien, Elsa. Je ne suis pas ton père. Je ne suis pas ton grand-père.

*Tiré du film *Le papillon**

Julien s'appuie sur la loi pour refuser Elsa qui veut le suivre. Quand Elsa continue à le supplier, Julien insiste sur les obligations et les droits stipulés par la loi qu'on ne peut pas transgresser, sans proposer autre chose.

2) Refuser en se rabaissant

En se rabaissant, le locuteur prétend être incapable d'accepter la requête de l'interlocuteur. En terme général, on éprouve une compassion envers celui qui est dans la difficulté, donc, exposer sa propre incompetence est un moyen de faire passer plus facilement le refus.

Exemple 13

Au banquet du mariage, il est coutume pour les nouveaux mariés de trinquer avec les invités. GAO Wei-tong, nouveau marié et Wei-wei, sa nouvelle mariée sont venus à côté d'une table. Un ami de GAO se lève et veut que GAO porte un toast à chaque invité.

Ami : Il faut un toast pour chaque invité.

GAO : Je suis vraiment désolé. Je vous demande grâce. Je ne sais pas boire. Je suis ivre même en regardant une publicité sur le vin.

Tiré du film *Garçon d'honneur*

Face à un ami qui lui demande de boire du vin, LIANG Wei-tong refuse en lui demandant grâce. Demander une grâce est un acte de se rabaisser. Il s'agit d'une bonne stratégie de se tirer d'une difficulté. Ce jeu qui consiste à présenter ses propres incapacités pourrait parfois facilement gagner la sympathie des interlocuteurs, car on doit en général faire preuve de tolérance à l'égard de celui qui avoue ses incompetences. Les Français utilisent aussi ce genre de stratégies.

Exemple 14

La grand-mère de Franck a été hospitalisée. Personne ne s'occupe de ses petits animaux. Franck demande à Mme Caramino, la voisine de sa grand-mère, si elle peut s'en occuper.

Franck : Je vous paierai. Je vous donnerai tout ce que vous voulez !

Caramino : C'est gentil, Franck. Mais je suis trop vieillie maintenant, je ne peux pas assumer ça ! J'ai déjà mon Gibert à m'occuper.

Tiré du film *Ensemble, c'est tout*

Caramino est la seule personne digne de confiance qui peut aider la grand-mère à soigner ses animaux favoris. Frank lui fait la demande en promettant de la payer. Caramino refuse la requête en l'expliquant par ses

difficultés : elle est trop vieille pour s'en occuper. Avec cette explication, son refus devient moins menaçant, car ce n'est pas parce qu'elle ne veut pas aider, mais parce que le travail dépasse ses capacités.

2.2.3. Refuser implicitement

Le plus souvent, cette stratégie est utilisée par un subalterne qui se voit dans l'obligation d'opposer un refus à son supérieur. C'est la hiérarchie qui l'oblige de choisir une réaction plus atténuée.

Exemple 15

Ce jour-là, le général japonais SAN demande à LI Zhao, son interprète, de retrouver Ip Man, un maître de gongfu très compétent. Mais l'interprète veut protéger Ip Man.

SAN : Pourquoi on ne voit pas Ip Man ces derniers temps ?

Interprète : Je... je ne sais pas.

SAN : Retrouve-le !

Interprète : Mais où le retrouver ?

SAN : Foshan est si grand que ça, hein ? Il est difficile de le retrouver ?

Interprète : Effectivement, Foshan est très grand.

Tiré du film *Ip Man*

La raison donnée par l'interprète est un mensonge, car il est très ami avec Ip Man et sait où il est. Pourquoi émet-il délibérément ce mensonge ? Parce qu'il veut protéger Ip Man. Dans ce cas-là, mentir est un moyen pour refuser. En Chine, dans la vie quotidienne, un pieux mensonge est considéré comme une explication valable du refus. Parfois, on sait que c'est un mensonge, mais on ne le dévoile pas parce qu'on sait que le mensonge est fait dans l'intention de ne pas porter atteinte à la face.

Exemple 16

Un matin, l'institutrice Chantal est en train de faire une dictée à ses élèves. Le concierge entre.

Le concierge : Bonjour, Mademoiselle. Je viens amener les élèves pour la visite médicale, s'il vous plaît.

L'institutrice (à ses élèves) : Bon, allez-y, les enfants.

Tous les élèves se lèvent et s'en vont, sauf Leclou qui reste assis au fond de la salle.

Le concierge : Et toi, qu'est-ce que tu fais là ?

Leclou : Mes parents m'ont dit de ne pas y aller.

Tiré du film *L'argent de poche*

Leclou n'ose se rendre à la visite médicale, car maltraité par sa mère, il est couvert de marques de blessure. Pour ne pas se faire ridiculiser par ses copains, il refuse d'aller à la visite médicale sous prétexte de l'interdiction de ses parents.

Nous constatons, à travers les analyses ci-dessus, que les refus opposés aux actes menaçants sont le plus souvent accompagnés d'une compensation ou réalisés de manière implicite par rapport aux refus opposés aux actes bienveillants, étant donné qu'ils sont plus menaçants que les derniers. Le locuteur a intérêt, pour maintenir une bonne relation sociale, à recourir à des actes compensatoires ou à des tactiques implicites pour préserver la face du partenaire, bien que ce dernier, par son acte, menace ses propres intérêts et qu'il soit obligé de se défendre. En d'autres termes, refuser n'est pas toujours un acte de langage menaçant ou perçu comme tel selon qu'il est effectué contre ses propres intérêts ou contre les intérêts des autres. Tout dépend de la situation, de la nature de l'acte de langage et de l'intention du locuteur.

Les analyses nous montrent des nuances entre les Chinois et les Français dans leurs actes de langage du refus. D'abord, les Chinois ont généralement tendance à utiliser des méthodes de refus indirectes pour préserver des relations interpersonnelles harmonieuses. Ils évitent de dire directement « non », mais préfèrent utiliser des sous-entendus, des prétextes, des mensonges blancs ou proposer des solutions alternatives pour exprimer leur refus. Par contre, les Français ont tendance à exprimer leur refus de manière plus directe, en accordant plus d'importance à l'expression de leurs sentiments et opinions personnels. Ils disent généralement « non » de manière directe et expliquent clairement leur position et leurs raisons. Ensuite, les Chinois utilisent parfois des expressions de refus polies, comme ici « Ah non, c'était une chose sans importance. Ce n'est pas la peine de me remercier » qui ne représente pas nécessairement un refus réel, mais qui sert à éviter l'embarras ou à rester poli. Dans de nombreux cas, ces expressions de refus polies sont davantage des formules de politesse que des refus véritables. Les Français, lorsqu'ils refusent, cela signifie généralement un refus réel, sans trop de politesse. Les Français accordent plus d'importance à l'authenticité et n'utilisent pas trop de manières pour cacher leurs véritables intentions. Enfin, les Chinois, après avoir refusé,

peuvent parfois proposer des suggestions ou des mesures de compensation pour atténuer le sentiment de déception ou de malaise de l'autre partie. Les Français, après avoir refusé, ne proposent généralement pas de suggestions ou de mesures de compensation, mais respectent le choix et la décision de l'autre partie. Mais il est important de souligner que les comportements de refus, que ce soit du côté des Chinois ou de celui des Français, varient en fonction de la situation, des rapports de force, des intentions des interlocuteurs, ainsi que bien d'autres facteurs.

Nous avons intérêt à aller plus loin afin de creuser des raisons socioculturelles qui nous permettent de mieux comprendre ces nuances sous-tendant les comportements langagiers.

3. Des éléments socioculturels sous-tendant les actes de refus chinois et français

L'acte de refuser, comme d'autres actes de langage, peut refléter les éléments socioculturels d'un pays. Trois facteurs socioculturels essentiels nous semblent importants dans l'acte de refuser : les fondements culturels, les principes des relations interpersonnelles et les intentions du locuteur.

3.1. Les fondements culturels : le collectivisme ou l'individualisme

Une même stratégie de refus utilisée par les Chinois et les Français, n'a pas la même signification pour les deux cultures. Par exemple, les Chinois disent souvent « non » à des actes dont ils sont bénéficiaires comme l'offre d'un cadeau ou une invitation alors que les Français disent souvent « non » à des actes qui heurtent leurs intérêts comme une requête ou un ordre. Le « non » chinois semble aussi direct et aussi individualiste que le « non » français, mais c'est un acte direct à la chinoise fondé sur le « collectivisme » chinois. La conception du collectivisme demande à l'homme de donner la priorité à l'harmonie et à choisir un mode de communication favorable à l'interlocuteur alors que l'individualisme occidental est basé sur les intérêts privés d'une personne, car « la société occidentale est plutôt constituée d'individus en tant que cellules indépendantes ayant chacune sa propre volonté et sa propre personnalité » (Zheng, 2019 : 66). Les Français mettent

donc en avant les droits personnels et insistent sur l'esprit d'indépendance, d'où l'expression « Aide-toi, le ciel t'aidera ».

En somme, dans l'acte de refuser, les Chinois tendent à protéger la face de leur partenaire selon le collectivisme alors que les Français ont tendance à insister sur leurs droits personnels selon l'individualisme. Même si les Chinois désirent refuser net leur supérieur, ils ne choisissent pas d'agir directement, mais adoptent des manières implicites dans le but de sauver la face du supérieur. Les Français, au contraire, tendent à faire épanouir leur individualité en refusant directement et explicitement.

3.2. Les principes des relations interpersonnelles : l'insistance sur la hiérarchie ou sur l'égalité

On ne saurait oublier le concept de « place » de F. Flahault pour qui « toute parole, si importante que soit sa valeur référentielle et informative, se formule aussi à partir d'un « qui je suis pour toi, qui tu es pour moi » et est opérante dans ce champ » (Flahault, 1978 : 50). Autrement dit, il n'y a pas de parole qui ne soit pas émise à partir d'une place spécifique et qui n'invite pas l'interlocuteur à occuper une place corrélatrice. Chacun parle à partir et à l'intérieur des rapports de place.

Influencée par le féodalisme de plus de deux mille années, la Chine est un pays marqué par un ordre hiérarchique strict. En d'autres termes, « il s'agit, dans les relations sociales chinoises, de rapports hiérarchiques qui ne laissent pas de place à une réelle égalité entre les deux pôles formant une paire relationnelle » (Zheng, 2019 : 71). La culture chinoise exige donc que les inférieurs se montrent obéissants aux supérieurs. Quand un inférieur chinois est obligé de refuser une demande de son supérieur, généralement, il recourt à la manière indirecte. C'est la culture chinoise qui le force à respecter la face de son supérieur. Or la culture française met l'accent sur l'individualisme et accorde une grande importance à l'égalité entre les individus, donc les Français tendent à insister sur leurs droits personnels face aux actes qui risquent de menacer leurs intérêts individuels. Revenons aux actes de refuser. À la différence des Chinois qui s'ingénient à trouver une raison pertinente comme prétexte de refuser face à un supérieur, les Français, une fois leurs intérêts blessés, ont tendance à opposer le refus à la demande sans se préoccuper de la face de son supérieur.

3.3. Les intentions du locuteur : pour son propre intérêt ou pour l'intérêt de l'autre

Les exemples ci-dessus nous montrent que les Chinois, comme les Français refusent tout en voulant protéger leur propre face ou celle des autres et que leur refus n'est pas toujours blessant. D'après nous, la clé d'explication de ce phénomène est de savoir qui est bénéficiaire de l'acte de refus. La prise en considération de l'intention du locuteur est importante dans l'interprétation des actes de refus. Si le locuteur se préoccupe de l'intérêt de son interlocuteur pour refuser, par exemple, pour lui refuser un cadeau, l'acte de refus cesse d'être blessant même s'il est direct, voire brutal. Ainsi, tous les refus ne menacent pas la face des interlocuteurs. Certains d'entre eux contribuent au contraire à créer une ambiance amicale et à resserrer des liens interpersonnels.

En bref, l'intention du locuteur constitue une pierre de touche pour vérifier la pertinence de choix de tactiques de refuser. Nous devons tenir compte de la situation concrète et des valeurs culturelles afin de mieux comprendre pourquoi on refuse d'une manière au lieu d'une autre et estimer ces jeux de refus dans une perspective interculturelle.

Nous venons d'essayer de creuser des raisons qui sous-tendent les nuances entre les Chinois et les Français dans leurs actes de langage de refus. Trois éléments ont été pris en compte : les importances accordées à la collectivité et à l'individu, les principes régissant les relations interpersonnelles et les intentions des interlocuteurs. Ces trois éléments conditionnent ensemble les choix des formes de refus, mettant en interaction les conventions et les attentes sociales, les stratégies personnelles et les actes de langage.

Conclusion

À travers cet article consacré à l'analyse des actes de langage de refus basé sur la théorie de FTAs de Brown & Levinson, nous voyons que l'acte de refus peut ne pas être menaçant pour la face de l'interlocuteur s'il est réalisé pour son intérêt et que la définition du sens de l'acte de refus dépend non seulement de l'acte lui-même, mais aussi de la situation, des relations interpersonnelles et de l'intention du locuteur.

L'article nous dévoile également des nuances entre les Chinois et les Français dans leurs comportements de refus. Ces nuances différentes reflètent les particularités des deux cultures en matière de communication, de valeurs et de gestion des relations interpersonnelles. Elles peuvent être expliquées par les principes des relations interpersonnelles : la culture chinoise donne la priorité à la hiérarchie, alors que la culture française privilégie l'égalité. Elles peuvent aussi être expliquées par les fondements culturels : dans la culture chinoise, la collectivité l'emporte sur l'individu, alors que c'est l'inverse dans la culture française. Enfin, elles peuvent être liées aux intentions du locuteur, qui souhaite, par son acte de refus, soit faire plaisir à son interlocuteur, soit lui déplaire.

Nous espérons que cette étude permettra de mieux comprendre les utilisations des stratégies de refus par les Chinois et les Français, ainsi que les raisons de leurs choix différents.

Bibliographie

- Anne, U. 1996. *Lire le théâtre III— le dialogue du théâtre*. Paris : Éditions Belin.
- Atkinson, J. M., Heritage, J. 1984. Preference organization. In : *Structures of social action*. Paris : Éditions de la MSH., p. 53-56.
- Brown, P., Levinson, S.C. 1987, *Politeness, Some universals in language usage*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Flahault, F. 1978. *La parole intermédiaire*. Paris : Seuil.
- Goffman, E. 1987. *Façon de parler*, traduit de l'anglais par Alain Kihm. Paris : Édition de Minuit.
- Goffman, E. 1974. *Les rites d'interaction*, traduit de l'anglais par Alain Kihm. Paris : Édition de Minuit.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1990. *Les interactions verbales, tome 1*. Paris : Armand Colin.
- Kerbrat-Orecchioni, C. 1994. *Les interactions verbales, tome 3*. Paris : Armand Colin.
- Zheng, L. -H. 2003. *Langage et communication-Introduction à la sociolinguistique interactionniste*. Beijing : Maison d'Édition d'enseignement et de recherches des langues étrangères.
- Zheng, L. -H. 2019. *Communication interculturelle entre les Chinois et les Français*. Paris : Éditions Le Manuscrit.

Filmographie

Exemple filmique de l'article	Titre du film	Pays d'origine	Date de sortie
Exemple 1	<i>Conte d'hiver</i>	La France	Le 29 janvier 1992
Exemple 2 et exemple 3	《天水围的日与夜》 (<i>The way we are</i>)	La Chine	Le 27 mars 2008
Exemple 4 et exemple 12	<i>Le papillon</i>	La France	Le 18 décembre 2002
Exemple 5	《推手》 (<i>Pushing hands</i>)	La Chine	Le 7 décembre 1991
Exemple 6	<i>Bienvenue chez les Ch'tis</i>	La France	Le 27 février 2008
Exemple 7	《梅兰芳》 (<i>Forever Enthralled</i>)	La Chine	Le 5 décembre 2008
Exemple 8	<i>Conte de printemps</i>	La France	Le 4 avril 1990
Exemple 9	《面子》 (<i>Saving face</i>)	Les Etats-Unis	Le 24 juin 2005
Exemple 10 et exemple 16	<i>L'argent de poche</i>	La France	Le 17 mars 1976
Exemple 11	《高考1977》 (<i>Examination 1977</i>)	La Chine	Le 3 avril 2009
Exemple 13	《喜宴》 (<i>Garçon d'honneur</i>)	La Chine	Le 4 août 1993
Exemple 14	<i>Ensemble, c'est tout</i>	La France	Le 21 mars 2007
Exemple 15	《叶问》 (<i>Ip Man</i>)	La Chine	Le 12 décembre 2008



© Synergies Chine, n° 20, Année 2025.

Revue du GERFLINT.

<https://catalogue.bnf.fr/ark:/12148/cb42696471q>

Bibliothèque nationale de France - Novembre 2025 -

Éléments sous droits d'auteur. Politique éditoriale consultable sur le site :

<https://gerflint.fr/>

<https://gerflint.fr/synergies-chine>

