

## Redondance VS indifférence : Dysfonctionnements de la communication à travers le backchannel

Peng Yu

Université des Etudes des Langues Etrangères, Chine



Synergies Chine n° 4 - 2009 pp. 215-225

**Résumé :** *Le backchannel est une forme de participation de l'auditeur à la conversation et joue un rôle non négligeable, considéré comme la coproduction des deux interlocuteurs. Les différences culturelles en backchannel peuvent provoquer des dysfonctionnements ou des malentendus lorsque deux personnes appartenant à des cultures différentes entrent en communication. Notre analyse des comportements de backchannel est basée sur deux types de corpus: des conversations filmées dans un contexte naturel et des entretiens réalisés auprès de ces mêmes personnes filmées. Cette enquête vise à découvrir des différences de comportements de backchannel entre des Français et des Chinois et à analyser ces différences du point de vue interculturel.*

**Mots-clés :** *backchannel, style de communication, différence.*

**摘要：** 回馈是听话人参与对话的一种形式，它在对话中起到不可忽视的作用，并被视作是两个对话人共同的产物。当两个来自于不同文化的人进行交流时，回馈的文化差异可能会导致交流不畅或误解。我们对回馈行为的分析建立在两种语料上：对自然情境下的对话拍摄以及对拍摄人的采访。这项研究旨在发现中国人和法国人回馈行为的差异，并从跨文化角度对其进行分析。

**关键词：** 回馈 ; 交流风格 ; 差异

**Abstract:** *The backchannel is a form of addressee's participation in the conversation. It has been seen as the shared production of the two interlocutors. The cultural differences of backchannel can lead to dysfunctions or misunderstandings when two persons who come from two different cultures engage a conversation. Our analysis of the backchannel is based on two kinds of data: conversations filmed in the natural context and interviews of those filmed interlocutors. What the present study attempts to do is to reveal the differences of backchannel behaviour between the Chinese and Frenchmen, and to analyze those differences from an intercultural point of view.*

**Key words:** *backchannel, communicative style, difference.*

## Introduction

Lors d'un stage à la Mission Economique française de Canton, nous avons observé que les Français et les Chinois ont recours à deux styles différents de rétroaction dans la conversation liés à un phénomène de backchannel. Dans la conversation, les Chinois jugent les Français 'radoteurs', alors que les Français pensent les Chinois indifférents. Nous souhaitons ainsi établir quelles sont les différences de backchannels entre les Français et les Chinois, et tenter de trouver les raisons socioculturelles ou psychologiques qui sont derrière le dysfonctionnement de la communication.

### 1. Le phénomène de backchannel

La conversation est un processus dynamique au long duquel deux ou plusieurs interactants se relaient en tours de parole ; il s'agit d'une coproduction d'un locuteur et d'un auditeur et ne peut se réaliser sans les efforts et les contributions des deux parties. Le backchannel est précisément une forme de participation de l'auditeur à la conversation.

Les études scientifiques discernent trois orientations principales dans la description des fonctions des backchannels : l'engagement et la participation de l'auditeur, les signaux d'attention et de compréhension, et les signaux de continuation, soulignant l'intérêt d'écoute permanent de l'auditeur qui encourage le locuteur à continuer.

La variation culturelle du backchannel a également suscité un grand intérêt dans les recherches comparatives qui ont montré des différences linguistiques et culturelles à propos de la fréquence d'utilisation, des formes et des fonctions du backchannel (par exemple entre l'anglais suisse et l'anglais américain (Beach et Linstrom, 1992), entre le mandarin et l'anglais américain (Tao et Thompson, 1991), etc. Ce décalage comportemental est susceptible de provoquer des dysfonctionnements ou des malentendus lorsque deux personnes appartenant à des cultures différentes entrent en communication, car chacun a acquis dès l'enfance et d'une manière plus ou moins inconsciente des habitudes conversationnelles qui lui sont propres.

### 2. Méthodologie de l'étude

Cette étude a été menée avec 12 participants: 6 Chinois dont 2 hommes et 4 femmes et 6 Français répartis de la même manière, afin d'assurer le plus possible l'égalité entre les interlocuteurs. Notre corpus se base principalement sur les données recueillies par les conversations filmées. Pour assurer une authenticité des conversations, les interlocuteurs n'ont été informés de cette étude qu'après l'enregistrement.

Nous avons gardé les 5 dernières minutes de chaque conversation pour conserver au maximum l'authenticité de l'interaction, transcrite par l'auteur avec la même convention de transcription que Maria Stubbe a utilisée dans les études de backchannel pour le « Wellington Corpus of Spoken New Zealand English »

(Stubbe, 1998 : 289). Nous avons également interviewé les participants et organisé des discussions de Chinois et de Français non participants pour faire sortir les représentations respectives des deux parties.

### 3. Différences de backchannel entre les Français et les Chinois

Nous avons donc recensé toutes les catégories de backchannels présents dans le corpus, et nous envisageons de comparer le backchannel des deux pays sous trois aspects : la fréquence d'utilisation, la répartition d'utilisation des genres et les placements différents dans un tour de parole.

#### 3.1 Variables de backchannel

Nous distinguons deux catégories de backchannels : la catégorie verbale et la catégorie non-verbale. La première catégorie se compose de 6 éléments : la réponse minimale, regroupant des formes vocaliques non-lexicales, comme « uhm », « ah » etc. en chinois, ou « hm », « huh » etc. en français ; l'expression réactive, relevant de phrases très courtes ou de mots ne visant pas à prendre le tour de parole, tels en chinois « 是啊 » (shi a), « 对对 » (dui dui) etc., ou « oui », « ouais » et d'autres courtes expressions comme « c'est ça », « je vois » etc. en français ; la répétition, réaction de l'auditeur qui répète une partie de l'émission du locuteur ; la question d'encouragement, petite question portant généralement sur les propos précédents du locuteur ; l'achèvement collaboratif, à savoir l'anticipation de l'auditeur sur ce que veut dire le locuteur (il arrive qu'il achève la phrase à la place de son partenaire) ; et enfin le chevauchement verbal, qui a lieu lorsque deux interlocuteurs parlent simultanément.

La catégorie non-verbale comprend quatre genres : le hochement de tête, le sourire, le rire et le chevauchement non-verbal: dans notre présente étude, le chevauchement non-verbal est représenté par des hochements de tête, des sourires et des rires de l'auditeur coïncidant avec l'émission verbale du locuteur.

#### 3.2 Fréquence d'utilisation

Dans le groupe chinois, nous avons recensé 111 rétroactions dont 49 backchannels vocaux et verbaux détectés, tandis que dans le groupe français, sur la même durée de communication, 337 rétroactions ont lieu, dont 308 backchannels vocaux et verbaux. Le taux de fréquence d'utilisation pour la partie chinoise est de 44.1%, contre 91.3% pour la partie française. En ce qui concerne les backchannels non-verbaux, sur une même durée de 15 minutes de communication, les Français ont émis pratiquement le double de backchannels que les Chinois. Ce décalage nous semble important. Nous classifions les statistiques dans le tableau 1.

Tableau 1 La fréquence d'utilisation de backchannels des Chinois et des Français		
	Groupe chinois	Groupe français
Rétroactions totales	111	337
backchannels	49	308
Fréquence d'utilisation	44.1%	91.3%

### 3.3 Répartition des genres

Répartition dans la catégorie vocale et verbale : Pour les participants chinois, les réponses minimales règnent de façon absolue sur tous les backchannels vocaux et verbaux, avec un taux de 65.3%. La forme de questions d'encouragement et d'achèvement collaboratif, représentant chacune 12.2% des réponses, se place loin derrière les réponses minimales, mais bien devant les expressions réactives relevées à 6.1%. La forme la moins employée est la répétition, représentant 4.1%. Du côté français, la forme la plus usitée est l'expression réactive, occupant 41.9% du total, les réponses minimales en représentant 32.5%. De ces deux formes brèves aux trois autres formes relativement plus complexes, il y a une chute brutale d'usage. L'achèvement collaboratif représente 10.4% des réponses, et les questions d'encouragement en constituent 5.8%. Quant à la répétition, elle représente 4.9% du total. Nous résumons les statistiques dans le tableau 2.

	Groupe chinois	Groupe français
Réponse minimale	65.3%	32.5%
question d'encouragement	12.2%	5.8%
d'achèvement collaboratif	12.2%	10.4%
expression réactive	6.1%	41.9%
répétition	4.1%	4.9%

Répartition dans la catégorie non-verbale : les participants chinois présentent un bon équilibre entre les 3 genres : hochements de tête, sourires et rires ; le taux de répartition est respectivement de 35.6%, 31.5% et 32.9%. Cependant, la combinaison entre les différents signaux non-verbaux telle que hochement de tête et sourire ou hochement de tête et rire n'est guère pratiquée, avec 6.8% de réponses relevées. Au niveau des Français, ils ponctuent l'émission de leur interlocuteur de rétroactions non-verbales. Deux formes, le hochement de tête et le sourire, occupent les premiers rangs et leur abondance est surprenante. Les hochements de tête représentent 47.2% du total, les sourires 46.7%. En revanche, les rires ne sont pas nombreux par rapport aux deux autres formes, et ne s'élèvent qu'à 5.6%. La combinaison entre plusieurs formes, notamment entre les sourires ou les rires avec les hochements de têtes, est plus fréquente que le rire, occupant 13.3% du total. Le tableau 3 nous dessine clairement ce contraste.

	Groupe chinois	Groupe français
hochement de tête	35.6%	47.2%
sourire	31.5%	46.7%
rire	32.9%	5.6%
combinaison	6.8%	13.3%

Répartition dans la catégorie des verbaux et non-verbaux : les participants chinois n'ont produit dans l'ensemble que 8 backchannels composés de verbal et de non-verbal. Le Verbal + Hochement de tête et le Verbal + Sourire ou Rire sont produits chacun 4 fois, représentant ainsi un même taux de répartition de

50%. La combinaison entre les trois formes, soit Signaux Vocaux ou Verbaux + Hochement de tête + Sourire ou Rire, n'est pas apparue dans les conversations des Chinois. Les participants français semblent enclins à l'utilisation de combinaisons complexes de formes différentes. Nous observons que les 83 usages de Verbal + Sourire/Rire produits constituent le taux élevé de 56.5%, ce qui nous permet de supposer qu'ils réagissent très souvent à leur interlocuteur en souriant. Et les 64 combinaisons relevées de Verbal + Hochement de tête produit (43.5%) nous font constater qu'ils ne ménagent pas leurs hochements de tête quand ils soutiennent vocalement leur partenaire. Même pour la forme la plus complexe qui est la composition des trois formes : verbal, hochements de tête et sourire ou rire, ils sont aussi productifs. Les 23 occurrences de Verbal+Hochement+Sourire/Rire produits représentent un taux de 5.6%. Le tableau 4 résume cette comparaison.

Tableau 4 Répartition de backchannels dans les catégories des verbaux et non-verbaux		
	Groupe chinois	Groupe français
Verbal + Hochement de tête	50%	43.5%
Verbal + Sourire ou Rire	50%	56.5%
Signaux Vocaux ou Verbaux + Hochement de tête + Sourire ou Rire	0	5.6%

### 3.4 Position dans un tour de parole

Le noyau de la théorie de l'analyse conversationnelle est le « *turn taking* », soit le tour de parole en français. La fin d'une unité constructrice des tours est appelée, selon Orestrom, *complex transition relevance places* (places transitionnelles complexes). Nous convenons que la place transitionnelle complexe est le point d'achèvement à la fois d'intonation et grammatical (Orestrom, 1983 : 721). Dans notre présente étude, tous les backchannels de l'auditeur qui ne sont pas émis sur les places transitionnelles complexes ont produit sans exception des chevauchements avec l'émission du locuteur, qu'ils soient vocaux, verbaux ou non-verbaux. Parmi les 122 backchannels émis par les Chinois, 3 seulement ne se positionnent pas sur des places transitionnelles complexes, soit un taux de 2.5%, alors que parmi les 488 backchannels émis par les Français, 328 ne coïncident pas avec les places transitionnelles complexes, représentant un taux de 67.2 %.

### 4. A la recherche des raisons socioculturelles de ces différences

Selon Grice, toute conversation est régie par le 'Principe de Coopération' (1986 : 26). Donner des backchannels appropriés peut être considéré comme la contribution demandée quand le Principe de Coopération est mis en vigueur. Cependant, les maxims conversationnelles de Grice sont culturellement marquées. Le problème ici est que le critère déterminant ce qui est « approprié » peut varier d'une culture à l'autre. Nous allons essayer de comprendre les raisons de différences entre les Chinois et les Français en suivant leurs caractéristiques respectives : silence vs chevauchement, indirect vs direct.

#### 4.1 Silence VS chevauchement

Il y a souvent des moments de silence total où un Chinois laisse s'épuiser l'éloquence de son partenaire sans donner un backchannel évident. Ce phénomène n'est presque pas observé chez les participants français. Nous allons illustrer cette différence par des exemples.

##### Extrait 1 (traduit du chinois)

Ding : La seule histoire de fantômes que j'ai entendue, une histoire très marrante, c'est -- [un doigt levé sur la tempe] (2') sur un homme qui a tué sa femme.

Li : *Uhhh. [regarde avec attention]*

Ding : Son vêtement était donc couvert de sang. Partout du sang, pas possible de l'enlever, tu sais. Et puis, il est allé voir un sorcier et lui a dit : « Qu'est-ce que je dois faire pour enlever le sang ? » Le sorcier lui a répondu : « Ce n'est rien. Va laver ton vêtement près d'une rivière à 3 heures du matin, et le sang se lavera. » (1') Donc, il y est allé laver son vêtement. [imite les gestes de laver des vêtements en riant]. Il lavait, lavait, lavait. Il était exactement 3 heures du matin, il faisait noir aux alentours, (1') [se penche légèrement pour souligner ], obscurité totale, c'était inquiétant --(1'). Quelqu'un lui a alors tapé sur l'épaule. Il s'est retourné, c'était sa femme. Quelle frayeur ! Puis sa femme lui a dit : « Tu sais pourquoi tu ne peux pas l'enlever ? [se renverse en souriant] (2'), c'est parce que tu n'as pas utilisé la lessive 'Epervier' » . // [ fous rires \

Li: / [ fous rires] \ \

##### Extrait 2

Cl : Une fausse couche, ma mère, même une fausse couche, il y a des femmes qui s'en remettent hyper facilement.

Ca : *Uh uhm.*

Cl : Fin, je ne sais pas. Ma mère, elle a eu une fausse couche. Elle a trouvé ça même (1').

Ca : Ouais ?

Cl : Fin, elle a vu le fœtus. Elle a même trouvé ça très beau ! Fin, elle n'a toujours pas //(.....)\

Ca : / *Ah bon !* \ \

Cl : Autant, il y a des trucs, tu vois qu'elle parle des choses horribles, elle parle de manière un peu ho//rrible \

Ca : / *Ouais \ [fronce les sourcils]*

Cl : Finalement, elle m'a jamais traumatisée en tant que femme qui a fait une -- (0.5') //fausse couche \.

Ca : / *Fausse couche \ \ , ouais [ S ]*

Cl : Tant c'est naturel.

Dans l'extrait 1, pendant toute l'histoire, Li écoute toujours silencieusement d'une manière très sage et laisse terminer le récit jusqu'à la dernière phrase. Sa seule expression d'écoute est le regard attaché sur le visage de son amie. Dans l'extrait 2, l'auditrice ponctue régulièrement toute l'émission de sa

partenaire par des backchannels vocaux ou verbaux pour assurer qu'elle la suit toujours et qu'elle est intéressée. Un autre phénomène intéressant est la réaction différente des participants chinois et français à l'égard des pauses pendant l'émission. Dans l'extrait 1, la locutrice produit beaucoup de pauses. Son amie se contente de la regarder tranquillement dans sa recherche du sujet sans tenter de lui porter secours. Dans l'extrait 2, la locutrice s'est arrêtée deux fois pour chercher les mots, son amie réagit très vite chaque fois qu'elle montre une certaine difficulté dans son expression.

Il existe deux modes d'interaction : « one-at-a-time » et « all-together-now » (Sacks et al. 1974:15). Dans le premier mode, les deux interactants doivent alterner leurs tours de parole aux points précis de place transitionnelle complexe dont nous avons parlé précédemment. Sa réalisation dépend de la compétence d'écoute de l'auditeur qui effectue des transitions claires et promptes entre les tours de parole. La pratique consciente de ce mode représente généralement un style d'interaction de « haute-considération » (Tannen, 1984). C'est un mode d'interaction très pratiqué en Chine où laisser parler l'autre est considéré comme un principe de politesse dans la conversation. Les Chinois apprennent depuis leur âge le plus tendre à ne jamais interrompre et à toujours laisser finir l'interlocuteur pour ensuite exprimer leurs propres idées, et cela même lorsque le discours de leur interlocuteur sonne faux ou que leur propre opinion leur semble importante. Des interviews ont été menées après le film, et quand nous demandons à Li si elle a aperçu que son amie avait du mal à trouver les mots de son histoire, elle répond affirmativement. Mais elle explique : « Mon aide dans ce cas-là était superficielle. C'est comme si je voulais me montrer meilleure qu'elle et la prendre pour une débile puisqu'elle avait besoin d'aide pour si peu de chose, c'est un peu arrogant ». Quant au fait qu'elle n'a quasiment pas donné de backchannels pendant toute l'histoire, elle répond qu'elle ne voulait pas interrompre son amie et que les signaux de l'auditeur pourraient nuire à la fluidité de l'expression du locuteur. Et Li, de son côté, a témoigné qu'elle se sentait très à l'aise dans le silence de son amie : « Je savais qu'elle me suivait. C'était un silence respectueux et confortable qui m'a fait voir sa confiance et sa considération pour moi ».

Le deuxième mode, « all-together-now », entraîne souvent des tours simultanés où l'auditeur intervient sur un point très proche d'un point possible de transition pendant l'émission du locuteur, produisant un effet de double discours. La pratique de ce mode est considérée dans les études d'interaction comme un style conversationnel de « haut-engagement » (Moerman, 1988). Le backchannel produisant un chevauchement est quasi-omniprésent dans les conversations françaises. Pour ces participants, une notion très importante dans la conversation est l'engagement, proposée par Christine Bréal<sup>1</sup>: « Chacun a le droit d'avoir ses propres désirs, ses propres opinions, ses propres sentiments. Mais chacun a le droit d'exprimer ses désirs, ses opinions, ses sentiments, de façon claire pour les autres, et si les autres veulent l'influencer, il a le devoir de défendre et de justifier ses désirs, ses opinions, ses sentiments » (1993 :102). Le chevauchement, l'achèvement, les remarques personnelles sont autant de stratégies conversationnelles des Français visant à montrer leur spontanéité, leur engagement, leur enthousiasme et leur intérêt. D'après le témoignage de

Ca après le film, elle n'avait aucunement l'intention d'interrompre son amie : « Puisque c'était nous deux qui parlions ensemble, il fallait que j'y participe et contribue. Je voulais qu'elle sache que je l'écoutais et que je la comprenais parfaitement. » Quand nous demandons à Cl. si elle était dérangée par les interventions abondantes de son amie pendant qu'elle racontait l'expérience de sa mère, elle a souri : « Au contraire, je me sentais encouragée quand je voyais qu'elle était très intéressée. Je sentais un vrai échange entre nous ». A propos des achèvements et des chevauchements, elle s'est même émerveillée : « Imaginez tout simplement la complicité entre nous ! »

#### 4.2 Indirect VS direct

Les Chinois fournissent beaucoup moins de signaux d'écoute verbaux et préfèrent indiquer leurs attention et intérêts par le silence, probablement avec des signaux non-verbaux ou des signaux indirects, alors que les participants français préfèrent tout mettre en évidence, pour que tout soit clair, direct et facile à percevoir.

#### Extrait 3 (traduction):

Yan : Tu sais, maintenant, les filles qui sont rentrées de l'étranger, celles qui sont un peu plus jolies (0.5'), elles attirent des tas de garçons qui courent après (1') [ se penche pour souligner] c'est tout de suite.

Ma : Par exemple ?

Yan : L'amie de Zhang Yufei, sa copine. Celle qui vient de rentrer de France.

Ma : [HT]

Yan : A son retour, elle travaille où ? (1') [lève la tête, réfléchit] Oh, oui, elle travaille dans une boutique de photo. [regarde Ma, S avec mépris]. Elle est à la réception.

Ma : [ S ]

Yan : Et puis, elle reçoit tous les jours des fleurs, quelque chose comme ça.

Ma : Wouah, c'est pas vrai ! Maintenant le goût des gens est devenu comme ça !

Yan : Mais ouais. Il est devenu comme ça. Car il y a moins de femmes. La dernière fois, quand je suis rentré, j'étais assis avec des copains dans la rue, j'ai vu une fille, en blanc, hyper jolie, tu sais ? [ S ]

Ma : [ S ]

Yan : C'est vrai : je la trouvais vraiment très belle.

Ma : Ouais. [ S ]

Yan : Donc j'ai dit : « cette fille est très belle ». Tu sais ce qu'a dit un des mes copains ? [ S ] (1')

Ma : [ S, regarde Yan]

Yan : T'es tombé amoureux. [ R ]

Ma : [ R ] T'es tombé amoureux.

Yan : [ R ]

#### Extrait 4

Yo : Mathieu, il est aussi allé chez Cloli //vez\.

Ti : / Ah, oui \\\? [ S ]

Yo : Ouais, et ce matin, il s'est levé tôt. Tu vois, le problème, c'est quand il est à Reims.

Ti : Hum [ HT]  
Yo : Il connaît personne.  
Ti : Mais oui, c'est ça.  
Yo : Donc, moi, je prends le rendez-vous -  
Ti : Hum hum.  
Yo : = Je suis obligé de tout //prendre\ avant les vacan // ces\  
Ti : / Voilà\\, / Voilà\\.  
Yo : Au début de l'année, il avait un peu mal à la tête //te\  
Ti : Oui. / Oui.\  
Yo : Alors, il m'a dit : ' J'ai peut-être un problème aux -- euhr (0.5')// aux yeux\  
Ti : / Yeux \\. Ouais.  
Yo : Donc, j'ai pris un rendez-vous. En fait, il est hypermétrope d'un oeil, et astigmaté de l'autre.  
Ti : D'accord. [ HT2]  
Yo : Le docteur a dit qu'il faut pas s'inquiéter, tout ça.  
Ti : Hum hum. [HT2]  
Yo : Alors, je pensais que --  
Ti : C'est ça qui lui aurait causé // une migraine peut-être\  
Yo : / Ouais, il lui a causé\\ un mal de tête, oui.

Dans l'extrait 3, quand Yan parle, Ma ne se hâte pas de donner des backchannels directs. Il se contente souvent de sourire ou de rire, signes qui ne montrent pas forcément qu'il est amusé par ce qu'a dit Yan, mais qui véhiculent une sorte de complicité. Pour les Français, les règles de communication ne sont pas les mêmes. Dans l'extrait 4, pratiquement chaque phrase de Yo suscite une rétroaction de Ti. Tous les backchannels sont vocaux ou verbaux. Il y a également des signaux non-verbaux, mais dans ce corpus, ils ne se présentent jamais seuls, ils sont toujours comme un accompagnement des signaux vocaux ou verbaux. Quand les participants chinois ont regardé le film des conversations des Français, la plupart ont jugé qu'il y avait des moments où l'intervention verbale était superflue et qu'il fallait laisser sentir des choses. Les Français, de leur côté, ont rencontré quelques difficultés à comprendre le déroulement de la communication chinoise en regardant le film malgré les explications de l'auteur. Ils estiment que la signification est trop obscure.

Brown et Levinson (1987) ont établi une théorie de politesse qui est à la base de des FTAs (Face Threatening Acts). L'idée est que tout individu est mû par le désir de préserver son « territoire » (corporel, matériel, spatial, temporel ou mental) et sa « face » (on dit aussi qu'il cherche à faire « bonne figure » dans l'interaction), le territoire et la face étant rebaptisés respectivement par Brown et Levinson « face négative » et « face positive ». Or ce désir de face est souvent contrarié dans la vie de tous les jours, car il se trouve que tous les actes de langage que l'on est amené à accomplir sont potentiellement menaçants pour l'une ou l'autre des faces en présence: ainsi la requête vient menacer la face négative de son destinataire, la critique menace sa face positive, etc. Dans ce sens, la politesse s'entend comme un principe consistant à dire « ménégez-vous les uns les autres », c'est-à-dire à minimiser les risques de confrontation et de blessures mutuelles qui planent sur toute rencontre sociale. Ainsi conçue, la politesse apparaît simplement comme un « moindre mal »: elle sert surtout

à 'limiter la rupture'. Pour les Chinois, l'absence de backchannels ou leur expression indirecte est loin d'être des signes de désintérêt ou d'inattention. C'est une façon de ne pas piétiner le « territoire de parole » des autres. Il s'agit donc d'une stratégie de politesse négative. Les backchannels non-verbaux sont très pertinents dans la culture chinoise, car l'auditeur donne un signal, mais ce n'est pas un signal gênant ou dérangent. Cette caractéristique de comportement de backchannel est un excellent reflet de la discrétion et de la mesure des Chinois. Quant aux Français, ils préfèrent des backchannels verbaux et directs et appliquent plutôt une stratégie de politesse positive qui correspond parfaitement à leur besoin d'être clair et à leur habitude de parler directement et ouvertement quand ils veulent donner leur accord et reconnaissance ou montrer des attitudes positives.

## Conclusion

Par la présente étude, après avoir passé en revue la littérature du backchannel et décrit ses fonctions dans l'interaction, nous avons essayé de confronter les styles de backchannels différents des Français et des Chinois par une approche quantitative et de chercher des raisons socioculturelles derrière les comportements par une approche qualitative. Nous avons croisé les deux approches, quantitative et qualitative, pour combiner la description des pratiques et l'interprétation de ces pratiques. Nous espérons que notre travail sur ce phénomène de backchannel pourra susciter l'attention des pratiquants de ces deux langues et les aider dans la communication interculturelle.

## Notes

<sup>1</sup> Christine Bréal a étudié les interactions entre les employés français et australiens dans une compagnie française à Melbourne au début des années 1990.

<sup>2</sup> Convention de transcription :

- ? intonation interrogative
- phrase incomplète ou émission coupée
- rallongement de la syllabe
- , continuation de l'émission
- . fin de l'émission
- = émission continue sur une autre ligne
- [ ] signal paralinguistique
- (1') pause de plus d'une seconde
- (2') pause de deux secondes
- // \ chevauchement (parole du locuteur chevauchée par l'auditeur)
- / \\\ chevauchement (parole de l'auditeur chevauchant celle du locuteur)

## Bibliographie

Beach, W.A., Lindstrom, A.K., 1992. « Conversational universals and comparative theory: turning to Swedish and American acknowledgment tokens in interaction ». *Communication theory*, n° 2 (1), pp. 24-49.

- Beal, C., 1993. «Les stratégies conversationnelles en français et en anglais. Conventions ou reflets de divergences culturelles profondes? ». *Langue française*, n° 98, pp. 79-106.
- Brown, P., Levinson, S., 1987. *Politeness, Some universals in language use*, Cambridge: C.U.P.
- Grice, P., 1979. « Logique et conversation ». In: *Communications*, n° 30, pp. 57-72.
- Moerman, M., 1988. *Talking culture, ethnography and conversation analysis*. Philadelphia, PA : University of Wellington.
- Orestrom, B., 1983. *Turn-taking in english conversation*. Lund studies in English, 66 CWK Gleerup, Lund
- Sacks, H., Schegloff, E., Jefferson, G., 1974. « A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation ». *Language*, n° 50, pp. 696-735.
- Stubbe, M., 1998. « Are you listening? Cultural influences on the use of supportive verbal feedback in conversation ». *Journal of pragmatics*, n° 29 (1998), pp. 257-289.
- Tannen, D., 1984. *Conversation style : Analyzing talk among friends*, Norwood, NJ : Ablex.
- Tao, H.Y., Thompson, S.A., 1990. « English backchannels in mandarin conversations : a case study of superstratum pragmatic 'interference' ». *Journal of pragmatics*, n° 16, pp. 209-223.