

Aujourd'hui la Chine

Un guide pour ne pas faire perdre la face aux Chinois:

26 février 2010

Anne-Laure Monfret a vécu 8 ans en Chine et a profité de ce séjour pour écrire un véritable guide pour tous ceux qui veulent comprendre la notion de « face ».

Grâce à une centaine d'entretiens avec des Chinois et des étrangers amenés à travailler en Chine, Anne-Laure Monfret a conçu un outil à mettre entre toutes les mains.

La « face » est toujours mise en avant dans les relations avec les Chinois mais quand il s'agit d'expliquer exactement en quoi elle consiste et comment ne pas commettre d'impairs, les pistes sont souvent trompeuses. Et les problèmes nombreux entre Chinois et étrangers souvent de bonne volonté.

« Un grand nombre de malentendus provient de la différence culturelle accordée à la « face ». En Chine, le concept de face est primordial et totalement intégré dans la culture et les relations. Souvent, « conserver la face » prime sur toute autre valeur, alors que les Occidentaux n'y accordent pas autant d'importance. De là, surgissent les incompréhensions. » explique Anne-Laure Monfret.

En décomposant cet ouvrage en huit chapitres (L'importance de la « face »; la hiérarchie; l'attitude en public; la vérité; les repas; les cadeaux; l'humour et l'humilité), Anne-Laure Monfret a exploré les différentes facettes de la face chinoise.

« L'expression perdre la face telle qu'on la connaît en Occident est directement empruntée au chinois. Elle n'est apparue que tardivement dans notre vocabulaire, en 1850, alors qu'elle était déjà utilisée en Chine depuis des siècles ».

Mais il s'agit bien plus que d'une simple expression et c'est aussi bien plus que du simple orgueil comme ont souvent tendance à croire les Occidentaux.

Pour les Chinois interrogés par Anne-Laure, les définitions de la face sont très vastes: « Un Chinois appartient d'abord à sa famille, ensuite à son entreprise et enfin à son pays. Si un Chinois perd la face, il fait perdre la face à sa famille, à son entreprise et à tous les Chinois » explique l'un d'eux.

Un autre donne une dimension supplémentaire « Lorsqu'un Chinois perd la face, les autres vont l'ignorer complètement, il n'a pour ainsi dire plus de visage. Il devient inconnu. Perdre la face, c'est comme ne plus exister aux yeux des autres et dans la société »

On comprend dès lors pourquoi la relation est si importante , plus même que le business en soi. « Pour ne pas « perdre la face », les Chinois sont prêts à tout, quitte à ne pas faire affaire avec vous, même si vous proposez le meilleur produit du monde! »

Pour Anne-Laure Monfret, l'exemple le plus fréquent d'incompréhension est le suivant : « il arrive que les Occidentaux contredisent leur interlocuteur en pleine réunion ou négociation. En Chine, ceci représente une lourde « perte de face », surtout si votre interlocuteur a une position élevée et cela suffit à rompre les relations. Les Chinois comprennent mal que nous puissions commettre ce genre d'indélicatesse. En Occident, nous avons l'habitude d'étaler au grand jour les problèmes et la confrontation n'est pas forcément mauvaise et peut même constituer une bonne façon de résoudre les problèmes. En Chine, c'est l'harmonie et la face qui prévalent. Tout se règle en tête-à-tête à l'abri des regards, en interne. Aussi, les Chinois, pour éviter de « perdre la face » ou de vous « faire perdre la face », omettront de vous dire certaines choses ou déformeront d'une certaine façon la vérité, ce qui a tendance à rendre fous les Occidentaux. »

Chaque chapitre s'appuie sur de nombreux témoignages et anecdotes vécues entre Occidentaux et Chinois, puisés tant dans le monde des affaires que dans la vie quotidienne.

On y trouve aussi bien des exemples de petits rites hiérarchiques auxquels les Chinois sont très sensibles, que des conseils pratiques pour trinquer avec ses interlocuteurs tout en restant sobre, ou encore pour choisir judicieusement les cadeaux d'entreprise ou personnels.

Et pour être sur d'avoir bien compris, un test ponctue chaque chapitre. Si vous ne savez pas pourquoi les Chinois, contrairement aux Occidentaux, ne demandent jamais "pourquoi" ? Ou si vous voulez comprendre pourquoi, alors que la notion de face est si importante pour les Chinois, ils n'hésitent pas à vous dire en public que vous avez grossi, que vous avez vieilli ou que votre dernier achat ne vous va pas du tout, lisez le livre d'Anne-Laure Monfret.