

## Le langage source et résolution de conflits interpersonnels

### [ Language source and resolution of interpersonal conflicts ]

*NOUKIO Germaine Bienvenue<sup>1</sup> and Dr DOMCHE TEKO Engelbert<sup>2</sup>*

<sup>1</sup>Centre National de l'Éducation, Yaoundé, Cameroun

<sup>2</sup>Université de Dschang, Cameroun

Copyright © 2015 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

**ABSTRACT:** The world is a wide centre of conflicts. These conflicts are identified among human beings as well as among territories. The most common conflict on which this study focuses is characterized by confrontations involving two or several individuals. Interpersonal conflicts always arise when we think of conflictual interactions between individuals and societies. Language is both the source of and the solution to conflicts. If its influence becomes a central issue among powers and individuals, it is important or necessary to study language, as it has an impact on personality and culture and as it creates a legitimate and strong power. Thinking about language, culture and personality in the framework of redefined constraints leads to topics within the question of the reaffirmation of power: If the outcome changes with a loss of exclusive attributes of physical violence, their pertinence still remains. The fundamental problem of the role of language is however reactivated in the context of interpersonal conflicts to be studied in this thesis. Therefore, the study attempts to prove through different factors how conflicts arise and how they can be resolved.

**KEYWORDS:** Language, Conflict, Culture, Personality and Peace.

**RESUME:** Le monde dans lequel nous vivons est un grand théâtre de conflits. Ces conflits sont identifiés tant sur le plan humain que sur le plan territorial. La forme la plus répandue, et notamment celle qui nous intéresse, est le conflit interpersonnel caractérisé par l'affrontement de deux ou plusieurs personnes. La problématique du conflit interpersonnel fait surface chaque fois que l'on cherche à penser les rapports conflictuels entre les individus et les sociétés. Par ailleurs, la question du langage apparaît à plus d'un titre, comme une thérapeutique bien mesurée à ce sujet. Si son influence devient un fait central au sein des jeux de pouvoirs agissant entre les individus, il apparaît important, voire nécessaire, d'étudier les méthodes d'usage du langage, de la personnalité et de la culture permettant de fonder une puissance forte et légitime. Penser le langage, la culture et la personnalité dans le cadre de la contrainte ainsi redessinée, implique leur thématization au sein de la réaffirmation de la question de la puissance : si ceux-ci changent de forme en perdant les attributs exclusifs de la violence physique, ils ne perdent en rien leur pertinence. Le rôle fondamental du langage est cependant réactivé dans le contexte du conflit inter personnel. Nous montrerons à travers différents facteurs comment le conflit trouve naissance et comment on peut arriver à une résolution.

**MOTS-CLEFS:** Langage, Conflit, Culture, Personnalité et domination.

#### 1 INTRODUCTION

Dans le processus de la communication, nous nous accrochons souvent consciemment ou inconsciemment à des comportements ethnocentriques, à des préjugés, ou à des stéréotypes qui peuvent donner lieu à des accrochages culturels. A

la suite de ces querelles est née cette étude qui porte sur les rapports conflictuels entre les individus. Nous y montrerons le rôle, le poids et l'usage légitime du langage, de la culture et de la personnalité dans la création et la résolution des conflits.

A la question de savoir, quelles peuvent être les causes d'un conflit, ou encore que peuvent traduire un geste, une attitude ou une mauvaise tenue, nous nous sommes proposés de mener une étude sur les conflits, ceci à travers plusieurs paramètres à savoir le langage, la culture et la personnalité. La finalité de cette étude consistera à proposer des solutions concrètes et pratiques en vue d'améliorer les relations interpersonnelles dans notre société. Notre préoccupation majeure consistera à clarifier la signification de ces mots ou de ces phrases spécifiques, étape indispensable pour rendre claires et non ambiguës les propositions émises. Le problème fondamental qui se posera dès lors, sera de savoir comment le langage, les gestes et l'appartenance à une culture différente de celle des autres, peuvent générer des conflits entre des individus et en même temps les résoudre.

### 1.1 REVUE DE LA LITTÉRATURE

Selon André Martinet [1], le langage humain est construit à partir d'une "double articulation" :

La première, celle des unités des sens (morphèmes, mots, phrases) qui permettent par combinaison, de composer une infinité d'énoncés et la seconde articulation celle des unités sonores - les phonèmes - qui peuvent être assemblées pour former des mots différents.

L'adage « L'homme est un animal politique » a exercé une influence décisive sur la postérité, ainsi que par d'autres philosophes, comme Thomas Hobbes [2] « l'homme est un loup pour l'homme », qui ont alimenté la psychologie sociale contemporaine. Le conflit se situerait parfois au cœur du problème non pas pour des raisons stratégiques ou économiques, mais souvent pour des raisons symboliques. Il existe un fait qui a fréquemment contribué à empêcher qu'on reconnaisse le langage, comme un simple système conventionnel de symboles sonores; c'est le fait bien connu d'observer que, sous l'emprise d'une émotion, nous émettons involontairement des sons, que celui qui les entend interprète comme traduisant l'émotion elle-même. Les mots ne s'adressent pas à quelqu'un, ils se font seulement entendre. S'ils sont le véhicule de certaines idées pour celui qui entend, ce n'est qu'avec le sens très général dans lequel tout son et même tout phénomène à notre portée peut transmettre une idée à l'esprit qui les perçoit.

Sapir[3] définit le langage comme un moyen de communication purement humain et non instinctif, pour les idées, les émotions et les désirs, par l'intermédiaire d'un système de symboles créés à cet effet. Nous ne saurions parler du langage sans faire allusion à la culture de celui ou celle qui parle. A cet effet, La définition que **Michelle LeBaron** [4], donne de la culture est la suivante : « *la culture est tout ce qui nous entoure et que nous ne voyons pas*. Pour faire une analogie, c'est l'eau dans laquelle nage le poisson. C'est ce qu'il y a dans la pièce que tout le monde connaît et que des gens de l'extérieur du groupe ne connaîtraient pas ». La culture n'a pas seulement trait à la nationalité, à l'ethnicité ou à la race, mais à diverses dimensions de la différence, comme les différences socio-économiques, le sexe, l'orientation sexuelle, l'invalidité - des dimensions très diverses. Nul ne peut assigner une quelconque identité culturelle à une personne. On s'inspire plutôt de différentes identités à divers moments et dans des contextes différents.

En parlant de la culture et de la personnalité Ruth Benedict et Linton[5] concluent sur le fait que c'est la culture qui façonne les personnalités. Pour le premier, La culture dans laquelle un individu est né produit sa personnalité. Les comportements fixés par la répétition d'actions individuelles conditionnent l'individu et créent un certain type de personnalité. Pour le second, la culture est extérieure à l'individu à sa naissance mais elle devient partie intégrante de sa personnalité à l'âge adulte.

### 1.2 LES OBJECTIFS

Les objectifs que nous assignons à cette étude sont de :

- Favoriser une meilleure compréhension des mécanismes de fonctionnement du langage, et susciter une prise de conscience des valeurs sociales, politiques et culturelles véhiculées par la langue,
- Comprendre la nature humaine et expliquer le fonctionnement concret des individus, imaginer et organiser toutes les activités qui permettent d'éveiller des réflexes de paix face aux violences, dans le but d'asseoir durablement la paix, introduire l'étudiant à la science linguistique et au système de communication particulier qu'est le langage,
- Comprendre la source et la dynamique psychologique des conflits interpersonnels qui surviennent dans les relations familiales, sociales ou professionnelles et explorer les principales techniques permettant la résolution d'un conflit interpersonnel,
- Mesurer les différences entre individus; Prédire leur comportement et les changer.

### 1.3 THEORIE ET METHODOLOGIE

#### 1.3.1 THEORIE

Nous utiliserons dans cette étude la théorie psychologique moderne développée à partir des conceptions empiristes de Locke[6] qui plonge ses racines dans l'œuvre de René Descartes [7] et, dans celle de Thomas Hobbes.

Claude Elwood Shannon[8] (1948) », s'intéresse à la mesure de la quantité d'information, à la représentation de cette information, encore appelée codage, ainsi qu'aux systèmes de communication qui la transmettent et la traitent. Cette théorie s'applique au modèle général d'un système de communication. Ce système se compose des éléments suivants : une source d'information, qui produit le message à transmettre, un canal de communication, par lequel transite ce message, et un récepteur, destinataire du message.

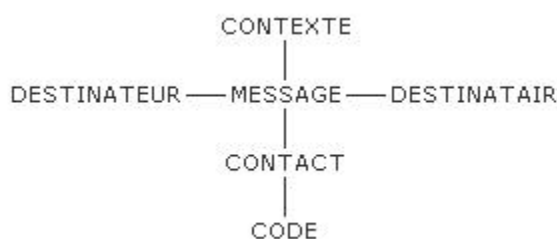


Figure 1: schéma de la communication<sup>1</sup>

Source : Roman Jakobson 1963

Dans ce schéma, on peut identifier un destinataire (émetteur) qui émet un message à un destinataire (récepteur). Le message est transmis grâce à l'existence d'un code (la langue) partagé par les deux participants qui, pour qu'il y ait transmission d'informations, doivent obligatoirement entrer en contact (un contact qui suppose une connexion physique et psychologique). L'ensemble s'inscrit dans un contexte (verbal ou susceptible d'être verbalisé). L'élément qui nous intéresse dans ce schéma de Jakobson est le code car, c'est ce dernier qui se trouve être le nœud central des conflits. Un message n'est pas toujours bien compris par un récepteur et, de ce fait tout système de communication présente toujours quelques imperfections inévitables.

Prenons l'exemple ci-dessous:

1- Pépito a de belles dents: Cet énoncé peut traduire différentes idées à savoir : Pépito a des dents blanches ; Pépito a de très grosses dents ; Pépito a des dents cariées ; Pépito a une malformation dentaire et c. Le récepteur étant l'élément central du décodage devra pouvoir traduire la pensée première l'émetteur dans le cas contraire une pareille affirmation générera des querelles qui iront jusqu'aux conflits ;

2- Ali peut dire: Aminou est un paysan pour traduire son appartenance sociale. C'est-à-dire qu'il est cultivateur ou tout simplement qu'il est sans emploi. Mais quant à Aminou il peut ne pas comprendre le sens du mot paysan et croire que c'est une insulte. C'est à ce niveau que se pose le problème crucial du décodage qui ; à la longue génère toujours des conflits.

Dès lors, la signification d'une expression doit être comprise dans son contexte, c'est-à-dire en termes des règles du jeu de langage dont elle fait partie. De ce fait, Wittgenstein[9] conclut que la philosophie est la tentative de résoudre les problèmes qui résultent de la confusion linguistique, et que la clé de tels problèmes réside dans l'analyse du langage ordinaire et dans l'usage approprié du langage.

<sup>1</sup> JAKOBSON Roman (1963) *Essai de linguistique générale* Paris édition de Minuit

### 1.3.2 METHODOLOGIE

Les travaux de recherche réalisés dans le cadre de cette étude se sont effectués successivement à Dschang, Yaoundé et Douala. Ils ont ciblé un échantillon de cinquante personnes parfaitement scolarisées et d'un niveau d'étude minimal équivalent au Brevet d'Etudes du Premier Cycle. Les personnes retenues au hasard étaient de deux sexes d'âge variant de 15 à 55 ans. Ils exerçaient dans divers domaines socioprofessionnels dont l'enseignement supérieur, le secondaire, le commerce et le clergé. La répartition par groupes assortie d'effectifs était la suivante :

**Tableau 1 : Répartition de l'échantillon**

Groupes	Effectifs	Qualités	Tranche d'âge
Groupe 1	08	1 pasteur	(46-55)
		2 évangélistes	(26-35)
		5 anciens d'église	3 dans la tranche (36-45) 2 dans l'intervalle (46-55)
Groupe 2	20	Etudiants	18 dans la tranche (15-25) 2 dans l'intervalle (26-35)
Groupe 3	5	Elèves	(15-25)
Groupe 4	10	Commerçants	7 dans la tranche (36-45) 3 dans l'intervalle (26-35)
Groupe 5	5	Instituteurs	(26-35)
Groupe 6	2	Enseignants du supérieur	(46-55)

Source : Noukio

Afin de ne pas fausser les résultats, l'échantillon constitué se caractérisait par une variabilité par rapport aux critères relatifs aux cadres de vie, aux activités professionnelles, à la culture, à la tradition et aux niveaux d'études. Cependant, l'unité linguistique entre locuteurs a été préservée pour permettre une liaison communicationnelle dont le français était la langue communément parlée.

Dans cet échantillon ; nous avons administré une trame d'enquêtes portant sur: l'identification des personnes interrogées, l'influence du langage dans la genèse et la résolution des conflits et l'éclaircissement des apports respectifs du langage, de la culture et de la personnalité des individus dans la résolution des conflits ceci, en tenant compte des couches sociales d'appartenance des sujets interviewés. L'identification des répondants s'adressait individuellement à chaque personne tandis que les autres aspects du questionnaire ciblaient les groupes de personnes dont les échanges étaient suivis et notés. De l'analyse des données recueillies sur la base des fréquences des réponses enregistrées et des comportements induits par chaque individu, nous avons pu établir des relations de causes à effets objets de nos principaux résultats.

## 2 LA NATURE AMBIGUË DU LANGAGE

Il existe des mots qui ont des significations différentes dans des contextes culturels différents. Gerhard Maletzke [10] (2001) donne des exemples, pendant la Seconde Guerre Mondiale : C'est ainsi que des mots comme *partnership* (partenariat) était compris de façon différente par les Américains et par les Britanniques. Pour les premiers, il s'agissait d'une relation de type professionnel (avec tout un éventail de divisions possibles du pouvoir) alors que pour les seconds cela désignait une relation égalitaire. *Compromis* est un autre exemple : pour les Britanniques il avait une connotation positive mais pour les Russes il voulait dire capitulation et échec. Ce sont ces mots qui conduisent à l'incompréhension, au désaccord et finalement aux conflits. On peut donc conclure que les conflits naissent à la fois de différences culturelles et linguistiques.

Ron Scolon *et al* [11] (1995) soulignent : « la nature ambiguë du langage est une des sources majeures de difficultés dans la communication inter-discours. Lorsque deux personnes ne sont pas d'accord au sein d'un groupe parce qu'elles ne sont pas de même sexe, de même âge, de même groupe culturel ou ethnique, qu'elles n'ont pas reçu la même éducation, qu'elles sont de régions différentes ou de quartiers différents, qu'elles n'ont pas le même salaire ou ne sont pas dans la même branche professionnelle, ou simplement qu'elles ont des histoires personnelles très différentes, il est très difficile pour chacune d'elles de tirer des conclusions sur ce que l'autre veut dire ». L'ambiguïté linguistique peut surgir à différents niveaux (mot, phrase, discours) et nous ne pouvons jamais être tout à fait certains de ce que l'autre veut dire. C'est là toute la

complexité de la communication. La fracture est très large si les deux interlocuteurs appartiennent à des contextes culturels différents. Il nous faut accepter le fait que le monde d'aujourd'hui est un monde pluriel et qu'aucun groupe n'est dominant.

## 2.1 LE LANGAGE : SOURCE DE MANIPULATION

A la question de savoir si le langage peut créer des malentendus, notre échantillon a répondu de la manière suivante et selon le tableau ci-après:

**Tableau 2 : Le langage, cause de malentendus**

Groupes	Effectifs	Qualité s	Oui	%	Non	%	S.O	%	Total
Groupe 1	08	1 pasteur	1	100%	-	-	-	-	100%
		2 évangélistes	2	100%	-	-	-	-	100%
		5 anciens d'église	5	100%	-	-	-	-	100%
Groupe 2	20	Etudiants	15	75%	5	25%	-	-	100%
Groupe 3	5	Elèves	3	60%	-	-	2	40%	100%
Groupe 4	10	Commerçants	10	100%	-	-	-	-	100%
Groupe 5	5	Instituteurs	5	100%	-	-	-	-	100%
Groupe 6	2	Enseignants supérieurs	2	100%	-	-	-	-	100%

Source Noukio

S.O = Sans Opignon

A la réponse de cette première question, nous avons obtenu un résultat avoisinant les 86% d'où la conclusion le langage qu'il soit parlé, écrit ou non peut causer des conflits. Une manipulation correspond à une intention consciente et, vise un résultat. Elle est un procédé permettant d'obtenir d'autrui, quand on n'a ni le pouvoir de lui ordonner, ni la capacité de le convaincre, un comportement spécifique. Lui *faire faire* ce que l'on désire qu'il fasse, mais qu'il n'aurait pas directement fait de lui-même. Prenons pour exemple la phrase ci-dessous : « Donnez toutes vos richesses à Dieu et vous serez riche dans son royaume ». 74% de l'échantillon se sont accordés sur le fait que dans certaines églises, « le berger » c'est-à-dire le pasteur utilise des astuces pour appauvrir ses fidèles par des moyens que nous appellerons des formes de manipulations mentales.

Le champ du mot manipulation est extrêmement large car, il couvre toute relation humaine dans la mesure où, il se structure sous la forme dominant/dominé et, le propre du dominant consistera à s'assurer le maintien de son pouvoir. Menant nos investigations pour en savoir plus sur la création des conflits:

Le premier groupe nous a donné les explications suivantes: Le langage peut créer des malentendus dans la mesure où il y a une incompréhension, une mauvaise interprétation dans le dialogue. Ils ont aussi relevé que le niveau intellectuel peut être un facteur très important dans la création des conflits dans la mesure où un mot comme « paysan » utilisé dans un contexte peut avoir plus d'une signification. Les autres groupes ont mentionné presque les mêmes motifs que le groupe un à la seule différence que les instituteurs et les enseignants ont fait mention des termes « désinformation » et « surinformation ». A analyser ces résultats, nous pouvons affirmer avec certitude que la cause première d'un conflit provient du niveau de compréhension de chaque. Pour les groupes cinq et six lorsqu'il y a désinformation, l'information est allusive.

Lorsque nous prenons le cas de nos Universités particulièrement celle de Dschang, nous remarquons qu'il existe des cas de désinformation: On les observe généralement lorsque les nouveaux étudiants arrivent pour leur première fois à l'Université. Les anciens étudiants leurs donnent des mauvaises informations et allusives sur les enseignants en disant par exemple celui ne fait pas bien cours, il vend généralement ses unités de valeurs pour de l'argent, c'est un dragueur car il aime les NST (Notes Sexuellement Transmissibles).

L'information correcte conduit au questionnement et au savoir car, elle donne des clés pour comprendre et s'orienter. Il s'agit de donner *l'illusion* d'une communication, mais de garder un double langage. Le pouvoir de manipuler suppose une réserve de secret et par-dessus tout il a une haine viscérale de la transparence. C'est ainsi qu'avec le tableau ci-dessous nous admettons que le conflit peut bien provenir du langage lorsqu'il y a désinformation et surinformation.

Tableau 3 : Différence entre désinformer, informer et surinformer

Désinformer	Informer	Surinformer
Rétention d'information	Information	Surinformation
Maintient dans une ignorance par privation	Conduit au savoir	Mène à l'ignorance par confusion
Cacher ce qui ne doit pas être révélé mais qui est essentiel	Donner les clés de ce qui doit être compris	Etaler abondamment ce qui est futile et sans intérêt
Enjeu de pouvoir :	Enjeu de la communication	Enjeu de pouvoir :
Stratégie du contrôle	Donner et partager	Stratégie de l'écran de fumée
On nous cache quelque chose	J'ai appris quelque chose	On ne comprend plus rien ; On nous cache quelque chose

Source : Socrate et Platon 1651

Au terme de cette présentation 84% soit 42 personnes de l'échantillon s'accordent sur le fait que pour détourner un individu de la vraie information on doit retenir l'information et insister abondamment sur ce qui ne sert à rien.

## 2.2 LE POUVOIR DES MOTS

Pour créer des conflits par l'intermédiaire de l'information, il faut nécessairement avoir à son égard une visée de pouvoir car, en nous existent le truand, le saint, le philosophe, l'amoureux, l'esthète, l'artiste... et le manipulateur. Nous sommes suffisamment rusés dans nos relations habituelles pour être tentés parfois de manipuler autrui. *Moi* est une entité qui tient à son ordre. Maintenir l'ordre, c'est exercer son pouvoir. Et c'est à ce niveau que surgit les conflits nés du langage car le dominé à certains moments ne veut pas s'avouer vaincu. A la question de savoir, si les mots ont un pouvoir, voici comment notre microsociété a répondu :

Tableau 4 : le pouvoir des mots ? ( positif ou négatif)

Groupes	effectifs	Qualité s	Oui	%	Non	%	S.O	%	total
Groupe 1	08	1 pasteur	1	100%	-	-	-	-	100%
		2 évangélistes	2	100%	-	-	-	-	100%
		5 anciens d'église	5	100%	-	-	-	-	100%
Groupe 2	20	Etudiants	10	50%	10	50%			100%
Groupe 3	5	Elèves	-	-	3	60%	2	40%	100%
Groupe 4	10	Commerçants			-	-	10	100%	100%
Groupe 5	5	Instituteurs	5	100%	-	-	-	-	100%
Groupe 6	2	Enseignants du supérieur	2	100%	-	-	-	-	100%

Source Noukio

S.O = Sans Opignon

Les groupes un, cinq, six et dix personnes du groupe deux de l'échantillon donnent l'explication selon laquelle celui qui parle doit nécessairement influencer son interlocuteur. Pour étayer davantage cette explication nous avons pris cette expression.

1- Tu verras de quel bois je me chauffe.

Lorsque A s'adresse en ces termes à B, il faut que A ait une certaine force de caractère. Le ton de A doit être menaçant et, dans ce cas B devient très menacé et fragile. On dira alors que A a exercé une certaine influence sur B grâce à la puissance et à la tonalité de son langage. B se sentant menacé se prépare à guerroyer, c'est une situation conflictuelle provoquée par l'adresse de A à B

User de la parole pour séduire, persuader ou se faire obéir, c'est en négliger l'humilité devant la vérité et, préférer l'arrogance du pouvoir sur autrui. Le *bien parler* est donc non seulement ambigu, mais aussi parfois trompeur. Les tournures savantes, les figures de style et les jeux de mots permettent de malmener la langue pour créer à quelque niveau que ce soit des conflits ou des problèmes.

La valeur d'outil de domination du langage ne doit donc pas être sous-estimée car, elle correspond à un fait qui est celui de l'exercice du pouvoir. Partout où est une autorité s'exerçant sur des hommes, il y a là un usage de la parole comme puissance directrice pour persuader, ordonner, dicter et commander. Ici entre en jeu l'emploi de la rhétorique du pouvoir.

Dans l'exercice du langage, notre échantillon est constitué à 62% soit 31 personnes de chrétiens c'est-à-dire ceux qui acceptent Dieu comme « Être suprême » et 38% qui ne fréquentent pas les églises. Tous s'accordent sur le fait que l'on peut séduire par la parole divine en invitant les « frères » ou « les sœurs » à ne pas s'isoler, mais à se fondre avec eux dans une communauté pour prier. L'individu qui adhère à ce groupe est maintenant fier de son appartenance et la tendance qui va se dégager est qu'il culpabilisera dorénavant ceux ou celles qui n'appartiendront pas à leur congrégation et c'est cette division qui engendrera les conflits.

Les protestants (60%) de notre microsociété ne sont pas d'accord avec les catholiques (18%) sur certains points que nous avons jugés nécessaire de ne pas évoquer compte tenu des sensibilités personnelles de chacun. 22% restant de l'échantillon remarquent que la manière d'invoquer Dieu, de baptiser les individus et les convictions ne sont pas totalement les mêmes dans toutes les églises et c'est là que l'appartenance religieuse devient le centre du conflit.

### 3 CONCLUSION

Philippe Breton[12] (2000) montre comment le principal effet contradictoire de la manipulation par la parole est d'engendrer la méfiance sociale et la mise en doute systématique de la parole d'autrui. Il nous invite à considérer les mécanismes de résistance à la parole influente dans son usage manipulateur, et ainsi à envisager leurs conséquences à l'égard de l'effectivité de l'influence. Les interlocuteurs conscients de la manipulation mais incapables de la décoder se protègent en se déconnectant littéralement de toute parole. Conséquemment, toute une frange de la population, celle qui n'est pas aveuglément soumise à l'influence, tout en ne possédant pas les capacités nécessaires à son analyse, se soustrait de l'influence manipulateur en jetant un discrédit sur l'ensemble du discours. Après avoir passé en revue les conflits interpersonnels à la lumière du langage, nous constatons que le langage est l'une, nous dirions la cause principale c'est-à-dire la genèse des malentendus entre des individus. Car, tout se passe sur la forme dominant /dominé, celui qui parle veut à tout prix être compris ou veut se faire comprendre et c'est ainsi la genèse des conflits. Le langage n'étant pas l'unique cause des conflits interpersonnels, il va sans dire que, pour exprimer sa domination sur un autre, il va falloir regarder les paramètres de la culture et de la personnalité de celui qui parle.

### REFERENCES

- [1] MARTINET André. (1960): *Eléments de linguistique générale*, . Colin.
- [2] HOBBS Thomas (1651): *Leviathan*,
- [3] SAPIR Edward (2001): *Le Langage, introduction à l'étude de la parole* (Traduction)
- [4] LEBARON, Michel et al. (1994): *Conflict and Culture: The Report of the Multiculturalism and Dispute Resolution Project*.
- [5] BENEDICT Ruth (sd): *Le Chrysanthème et le sabre* n° 32 360 pages
- [6] LOCKE John (1690): *Essai sur l'entendement humain*
- [7] DESCARTES René (1644): *Lettre – préface des principes de la philosophie (traduction 1647)*, Garnier
- [8] SHANNON Claude Elwood (1948): *Théorie mathématique de la communication*.
- [9] LUDWIG Wittgenstein (1921): *Tractatus logico-philosophicus*
- [10] MALETZKE G. (2001): *Intercultural Communication*, Beijing University Press (Translation)
- [11] SCOLLON R et SCOLLON S.W. (1995): *Intercultural Communication: A Discourse Approach*. Blackwell Publishers Ltd.
- [12] BRETON. Philippe (2000): *La parole manipulée* La Découverte.