

SOUS LA DIRECTION DE
Serge MOSCOVICI (1925-)

Directeur du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale (LEPS)
Maison des sciences de l'homme (MSH), Paris
auteur de nombreux ouvrages en histoire des sciences, en psychologie sociale et politique.

(1972)

introduction à la psychologie sociale

tome I
LES PHÉNOMÈNES DE BASE

Un document produit en version numérique par Diane Brunet, bénévole,
Diane Brunet, bénévole, guide, Musée de La Pulperie, Chicoutimi
Courriel: Brunet_diane@hotmail.com
[Page web](#) dans Les Classiques des sciences sociales

Dans le cadre de: "Les classiques des sciences sociales"
Une bibliothèque numérique fondée et dirigée par Jean-Marie Tremblay,
professeur de sociologie au Cégep de Chicoutimi
Site web: <http://classiques.uqac.ca/>

Une collection développée en collaboration avec la Bibliothèque
Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi
Site web: <http://bibliotheque.uqac.ca/>

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf, .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Cette édition électronique a été réalisée par mon épouse, Diane Brunet, bénévole, guide retraitée du Musée de la Pulperie de Chicoutimi à partir de :

Serge MOSCOVICI

**INTRODUCTION À LA PSYCHOLOGIE SOCIALE.
TOME I. Les phénomènes de base.**

Paris : Librairie Larousse, 1972, 325 pp. Collection : Sciences humaines et sociales.

[Autorisation formelle accordée par Monsieur Moscovici le 1^{er} septembre 2007 de diffuser la totalité de ses publications dans Les Classiques des sciences sociales.]



Courriel : moscovic@msh-paris.fr

Polices de caractères utilisée :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

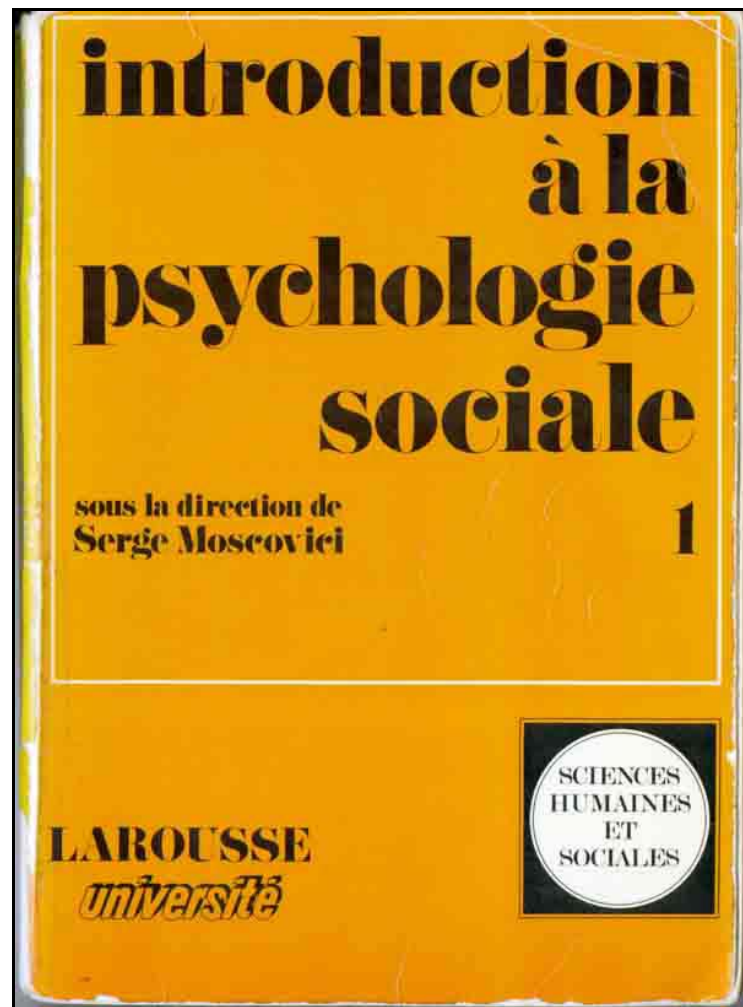
Édition numérique réalisée le 23 novembre 2013 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.



Serge MOSCOVICI (1925-)

Directeur du Laboratoire Européen de Psychologie Sociale (LEPS)
Maison des sciences de l'homme (MSH), Paris
auteur de nombreux ouvrages en histoire des sciences, en psychologie sociale et politique.

Introduction à la psychologie sociale. Tome I. Les phénomènes de base.



Paris : Librairie Larousse, 1972, 325 pp. Collection : Sciences humaines et sociales.

Volume 1
Première partie : les phénomènes de base

Présentation

par SERGE MOSCOVICI
Directeur d'Étude de psychologie sociale à l'École Pratique des Hautes Études.

Changement d'attitude et *role playing*

par Jozef M. Nuttin Jr
Professeur à l'Université de Louvain, Laboratorium voor Experimentele Sociale Psychologie (K. U. L.), Belgique.

L'Homme en interaction : machine à répondre ou machine à inférer

par SERGE Moscovici
Directeur d'Étude de psychologie sociale à l'École Pratique des Hautes Études.

La psychologie sociale : une situation, une intrigue et un scénario en quête de la réalité

par PHILIP G. ZIMBARDO
Professeur à l'Université de Stanford (Californie, États-Unis).
traduit par RÉGINE POITOU *chargée de cours d'anglais au Département de Psychologie de l'Université de Provence.*

Un modèle du sujet : l'équilibre de Heider

par FRANÇOIS LÉONARD
assistant de psychologie à l'Université René Descartes (Paris-V).

Conformité, minorité et influence sociale

par SERGE MOSCOVICI
Directeur d'Étude de psychologie sociale à l'École Pratique des Haute Études.
et PHILIPPE RICATEAU
assistant de psychologie sociale à l'Université René Descartes (Paris-V).

[2]

Attrait et hostilité interpersonnels

par DANA BRAMEL

Professeur à l'Université d'État de Stony Brook (État de New York).

traduit par RÉGINE POITOU

chargée de cours d'anglais au Département de Psychologie de l'Université de Provence.

« Jeux » et conflits

par MICHEL PLON

chargé de recherches au C. N. R. S. Laboratoire de psychologie sociale.

École Pratique des Hautes Etudes.

La catégorisation sociale

par HENRI TAJFEL

Professeur à l'Université de Bristol (Grande-Bretagne).

traduit par PATRICIA NÈVE

Diplômée d'études supérieures de psychologie sociale.

La représentation sociale

par CLAUDINE HERZLICH *chargée de recherches au C.N.R.S.*

Laboratoire de psychologie sociale

École Pratique des Hautes Études.

[3]

Table des matières

Volume 1

Première partie : les phénomènes de base

[Quatrième de couverture](#)

[Présentation.](#) (Serge Moscovici)

[Chapitre 1.](#) Changement d'attitude et *role playing*. (Jozef M. Nuttin Jr)

1.0. [Buts et limitation de ce chapitre](#) [13]

1.1. [Quelques constatations scientifiques incitant à la réflexion](#) [14]

1.1.1. L'effet produit par l'improvisation d'un faux plaidoyer sur l'écran de la télévision

1.1.2. L'effet produit par la dramatisation des conséquences cancérogènes des cigarettes

1.2. [L'attitude sociale et le problème de son changement](#) [19]

1.2.1. Délimitation du concept

1.2.2. Le problème du changement d'attitude

1.3. [Vers une interprétation scientifique du changement d'attitude.](#) [23]

1.3.1. Le *role playing* émotionnel et le changement d'attitude vis-à-vis de la cigarette

1.3.2. Le *role playing* cognitif contre-attitudinal et le changement d'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire

1.3.2.1. La théorie de la dissonance cognitive et l'expérience de Cohen

1.3.2.2. Ébauche d'une analyse expérimentale de l'interprétation festingerienne

1.4. [Considérations finales.](#) [52]

1.4.1. La réponse attitudinale et sa représentativité pour l'attitude

1.4.2. Attitude et comportement

1.4.3. Implications sociales et morales

1.4.4. L'étude scientifique des attitudes sociales : recherche fondamentale au service de l'humanité

[Références bibliographiques](#) [57]

[Chapitre 2.](#) L'Homme en interaction : machine à répondre ou machine à inférer. (Serge Moscovici) [59]

- 2.1. [La psychologie du sens commun](#) [59]
- 2.2. [Partager les émotions](#) [63]
 - 2.2.1. Activation du système sympathique
 - 2.2.2. Manipulation de l'information dite « exacte »
 - 2.2.3. Création d'un contexte cognitif
 - 2.2.4. Mesures
 - 2.2.5. Résultats
- 2.3. [Les règles d'induction quotidiennes](#) [69]
- 2.4. [La transformation de la quantité en qualité](#) [77]
- 2.5. [Remarques finales](#) [80]
- [Références bibliographiques](#) [81]

[Chapitre 3.](#) La psychologie sociale : une situation, une intrigue et un scénario en quête de la réalité. (Philip G. Zimbardo) [82]

- 3.1. [Les contributions de la psychologie sociale : situation, scénario et intrigue](#) [85]
 - 3.1.1. Détermination par la situation
 - 3.1.2. Détermination verbale
 - 3.1.3. Détermination cognitive

[Références bibliographiques](#) [101]

[Chapitre 4.](#) Un modèle du sujet : l'équilibre de Heider. (François Léonard) [103]

- 4.0. [Introduction](#) [103]
- 4.1. [Le modèle d'équilibre de Heider](#) [104]
 - 4.1.1. Vocabulaire
 - 4.1.2. Hypothèses
 - 4.1.3. Propriétés des relations
 - 4.1.4. Exemples
 - 4.1.5. Limitations

4.2. [Formalisation](#) [110]

- 4.2.1. Graphes
- 4.2.2. Définitions formelles de l'équilibre
- 4.2.3. Le modèle de Heider

4.3. [Expérimentation](#)

- 4.3.1. Méthodes d'expression d'une préférence
- 4.3.2. Méthode de complétion
- 4.3.3. Méthode d'apprentissage : exemple De Soto (1960).
- 4.3.4. Groupes réels
- 4.3.5. Discussion

4.4. [Une perspective de recherche](#) [129]

- 4.4.1. Aspect expérimental
- 4.4.2. Interprétation

[Références bibliographiques](#)

[Chapitre 5.](#) Conformité, minorité et influence sociale. (Serge Moscovici et Philippe Ricateau) [139]

5.0. [Remarques préliminaires](#) [139]

5.1. Deux modèles du processus d'influence sociale. [146]

- 5.1.1. Pourquoi commencer par la présentation des modèles
- 5.1.2. Le modèle de la réduction des incertitudes
- 5.1.3. À propos de quelques difficultés
- 5.1.4. Les modèles de négociation des conflits

5.2. [Les trois modalités d'influence sociale](#) [162]

- 5.2.1. Une recherche expérimentale relative aux processus de normalisation
- 5.2.2. Influence sociale et les phénomènes de majorité conformisme
- 5.2.3. L'influence sociale et les changements sociaux

5.3. [Conclusion](#) [187]

[Références bibliographiques](#) [189]

[Chapitre 6.](#) Attrait et hostilité interpersonnels. (Dana Bramel) [192]

- 6.1. [La mesure des attitudes interpersonnelles](#) [193]
- 6.2. [Histoire récente de l'étude des attitudes interpersonnelles](#) [197]
- 6.3. [Introduction à la théorie et aux recherches](#) [201]
 - 6.3.1. Similitude et attrait
- 6.4. [Attitudes et opinions interpersonnelles ou intergroupes contribuant à justifier le tort fait à autrui](#) [220]
 - 6.4.1. Justification du tort causé
 - 6.4.2. Attitudes de l'observateur non compromis
- 6.5. [Pour conclure](#) [235]
[Références bibliographiques](#) [237]

[Chapitre 7.](#) « Jeux » et conflits. (Michel Plon) [239]

- 7.0. [Introduction](#) [239]
- 7.1. [Deux modèles d'interaction sociale](#) [242]
 - 7.1.1. Le modèle de Thibaut et Kelley
 - 7.1.2. Le modèle issu de la théorie des jeux
- 7.2. [Étude de l'interaction conflictuelle dans le cadre des « jeux »](#) [249]
 - 7.2.0. Modalités d'utilisation et principaux axes de recherche
 - 7.2.1. Introduction de la notion de représentation sociale
 - 7.2.2. Les effets de la représentation du partenaire dans une interaction conflictuelle
- 7.3. [Évaluation pour une perspective](#) [262]
[Références bibliographiques](#) [270]

[Chapitre 8.](#) La catégorisation sociale. (Henri Tajfel) [272]

- 8.0. [Introduction](#) [272]
- 8.1. [Quelques aspects généraux de la catégorisation](#) [274]
 - 8.1.1. Les fonctions de la catégorisation
 - 8.1.2. Les continuités entre la catégorisation non sociale et la catégorisation sociale

8.2. [La catégorisation sociale et les valeurs](#) [279]

- 8.2.1. Le rôle des valeurs pour la formation des catégories sociales
- 8.2.2. Le rôle que jouent les valeurs dans le maintien des catégories sociales
- 8.2.3. Conclusions générales sur les valeurs

8.3. [Catégorisation sociale et identité sociale](#) [292]

8.4. [Conclusion](#) [299]

Références bibliographiques [301]

[Retour à la table des matières](#)

[Chapitre 9.](#) La représentation sociale. (Claudine Herzlich) [303]

9.1. [La représentation sociale : sens du concept](#) [303]

- 9.1.1. Origines, parentés et obstacles
- 9.1.2. L'approche psychosociologique de la représentation sociale

9.2. [L'étude empirique des représentations sociales](#) [307]

- 9.2.1. Représentation et langage, conditions d'émergence d'une représentation sociale
- 9.2.2. Le contenu d'une représentation sociale : analyse dimensionnelle
- 9.2.3. Dynamique d'une représentation sociale
- 9.2.4. Détermination d'une représentation sociale

9.3. [La mise en œuvre expérimentale. Représentations sociales et conduites](#) [317]

9.4. [Conclusion](#) [323]

[Références bibliographiques](#) [324]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

QUATRIÈME DE COUVERTURE

[Retour à la table des matières](#)

Les sciences humaines et sociales recouvrent tant les disciplines qui étudient les comportements de l'individu pris en lui-même (psychologie expérimentale, psychophysique, psychophysiologie, psychologie de l'enfant, pédagogie), on en comparant les aptitudes des individus (psychologie différentielle), que celles qui définissent les fonctionnements de groupe (psychologie sociale) et analysent un rapport de groupe particulier, notamment la communication (sémiologie, linguistique).

Les sciences sociales étudient le groupe humain soit en référence avec sa physionomie globale (sociologie, ethnologie, anthropologie sociale), soit encore sous un angle particulier de la vie du groupe (économie, géographie économique, démographie) : certaines, enfin, placent leur perspective dans l'évolution humaine : (histoire politique, idéologique, économique). En s'initiant aux problèmes qu'elles posent, un public averti pourra ainsi faire le point sur un débat qui domine notre temps.

[7]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

PRÉSENTATION

par Serge Moscovici

[Retour à la table des matières](#)

En tant qu'Introduction à la psychologie sociale, cet ouvrage a été conçu comme devant s'adresser, avant tout, à un public d'étudiants et de personnes qui, pour s'intéresser à la discipline, ne sont cependant pas bien au fait de ce qui s'y produit. D'où, sous certains rapports, son apparemment à un manuel, informant sur les aspects majeurs de la recherche contemporaine. Mais à vouloir « introduire » le lecteur à la science psychosociologique, c'est-à-dire le faire accéder à la compréhension des problèmes que les chercheurs s'efforcent d'y résoudre, bref, et dans une certaine mesure, à vouloir les former à l'esprit de la dite science, il revêt un caractère original. Ni somme d'un savoir considéré comme clos, ni pure revue critique des résultats acquis par la pratique théorique et empirique, ni inventaire de méthodes ou de recettes, ce livre prétend familiariser avec le mode de questionnement que le psychosociologue applique à la réalité sociale, comme avec le type de réponses qu'il apporte à des problèmes qui, par-delà telle ou telle formulation particulière, conservent une portée générale et constante. C'est pourquoi il n'entend pas donner non plus une vision unitaire, homogène et totalisante sur ce que pourrait ou devrait être l'objet de la psychologie sociale mais plutôt le témoignage, le point de vue d'auteurs eux-mêmes engagés dans le processus de la recherche, en l'un ou l'autre de ses secteurs aujourd'hui importants. En cela peuvent trouver aussi matière à réflexion et information les psychosociologues avertis qu'ils soient praticiens ou chercheurs.

Même située à ce niveau, l'entreprise n'est pas sans périls. Dès lors que l'on tente de saisir un domaine de recherche dans ses lignes dominantes, on risque de le figer et ce qui en est dit a de fortes chances d'être incomplet dépassé au moment où le livre paraît, tant sont rapides l'évolution de la pensée et le progrès de la recherche, particulièrement dans les secteurs qui mobilisent attention et efforts dans une production accélérée. D'autre part, quand bien même éviterait-on toute vue systématique sur l'ensemble de la psychologie sociale, demeure le risque d'imposer au champ particulier que l'on présente une organisation quelque peu artificielle dans la mesure où les phénomènes visés et leur étude ne s'offrent pas dans la cohérence que le discours leur prête. Il ne faut donc pas se masquer le double écueil qui guette un ouvrage du genre « Introduction » ou « Manuel » : risque d'obsolescence et risque de systématisation.

Aussi bien demandera-t-on au lecteur de considérer les matériaux qui lui sont proposés ici comme un instrument, une grille d'accès à partir de [8] quoi se repérer quand il se référera aux textes originaux ou aux traités et recueils de textes dont il dispose par ailleurs. De cet instrument il ne tirera pas la totalité de l'information à avoir sur la psychologie sociale, mais il gagnera en compréhension de ce qu'elle est. Entendons-nous. Introduire à une discipline n'est pas résumer l'ensemble des travaux qui la constituent : ce n'est pas faire œuvre encyclopédique. Mais ce n'est pas non plus en communiquer une connaissance élémentaire, simplifiée par rapport au tout complexe qu'elle forme : ce n'est pas faire œuvre de vulgarisation. C'est donner un certain type de connaissance : faire sentir, vivre, comprendre au lecteur la façon dont se constitue et progresse une région du savoir. Nous avons tenu à présenter des problèmes, ayant comme tels un caractère de permanence, et des modèles de réponse qui ont la stabilité d'une orientation générale à l'égard d'un problème, plutôt qu'un état des solutions connues à un certain moment - lequel est arrêté par les contraintes du bilan à dresser et non par la logique du développement des recherches - parce que toute science est d'abord définie par les problèmes qu'elle pose. Parce que les solutions accessibles en une coupe de temps donnée, outre qu'elles sont menacées de caducité, ne sont jamais que l'expression d'un certain type de réponse que l'on entend donner aux problèmes. Parce qu'enfin le véritable débat scientifique s'instaure au niveau des problèmes et des différentes réponses qui y sont proposées

ainsi qu'à celui du rapport entre ces réponses et le réel où s'origine le problème. Mettre à chaque fois en évidence le couple « problème-réponse » et le débat théorique et empirique qui s'élabore à son propos permet de constituer cette grille de compréhension, ce code pour déchiffrer le sens du pas à pas de la recherche dont dépend toute formation authentique. C'est pourquoi nous avons demandé aux auteurs de rechercher moins à fournir une information complète sur l'accumulation des résultats partiels obtenus dans le domaine dont ils ont à traiter qu'à offrir un panorama des questions que l'on formule, à rendre familière la manière de soulever et résoudre les problèmes fondamentaux qui l'animent. Muni d'une telle grille, le lecteur pourra ensuite aller en quête d'informations complémentaires.

Un tel point de vue excluait donc que l'on s'attachât fournir de la psychologie sociale une vue complète, non plus que de chaque domaine un aperçu exhaustif. Seuls ont été retenus les champs d'étude les plus saillants actuellement. Pour deux raisons : d'une part le progrès dans la discipline ne s'opère pas de façon uniforme, dans un développement parallèle de tous les secteurs, mais au contraire par la concentration des efforts et de la production en certains points chauds qui, en prise avec les problèmes que pose la société à un moment donné de son histoire, occupent une position clé pour l'avancement des connaissances. D'autre part, les secteurs saillants sont aussi les plus vivants, les mieux à même d'illustrer la dynamique de la recherche fondée sur la controverse et le mouvement des idées.

Pour rendre sensible cette évolution des préoccupations et de la connaissance à l'intérieur des divers champs examinés, les auteurs ont eu soin de retenir quelques paradigmes susceptibles d'en faire comprendre la physionomie, écartant le compte-rendu de nombreux travaux qui apparaissent [9] comme simples variations sur ces paradigmes. Par exemple dans le domaine de l'influence on passera sur des centaines d'expérience qui ne font que broder autour du paradigme fondamental de S. Asch dont la présentation et l'étude ont mérité par contre l'approfondissement dans la mesure où il a orienté tout le champ de la recherche durant des décennies. À côté de ces paradigmes, toute recherche ayant une valeur explicative sera exposée avec assez de détail et illustrée avec assez de résultats pour permettre que le lecteur en mesure la portée et en tire le parti souhaité du point de vue de la pénétration des problèmes. Ces références empiriques auront

pour la plupart un caractère expérimental; il ne s'agit pas là d'un parti pris, mais du reflet d'un état de la discipline qui réclame d'être mieux connu et où l'expérimentation constitue la part la plus dynamique et la plus féconde d'un point de vue conceptuel. D'ailleurs les théories et modèles qui inspirent et sous-tendent les travaux dans les différents secteurs de la recherche seront exposés à leur propos. On ne trouvera donc pas de chapitres réservés exclusivement à l'examen du corpus théorique et conceptuel disponible en psychologie sociale. En revanche, dans chaque chapitre, la démarche théorique sera présente comme elle l'est effectivement dans la pratique de la recherche et le lecteur en prendra connaissance comme elle y est mise en œuvre. Ce faisant, et à travers les différentes parties de l'ouvrage, il sera en mesure de dégager les courants conceptuels qui structurent aujourd'hui la psychologie sociale. Enfin, à côté des résultats les plus illustratifs ou frappants, des acquis exemplaires, on a voulu dégager une vue prospective sur le devenir de chaque domaine en faisant ressortir les tendances qui, actuellement sous-jacentes, naissantes ou dominantes, seront susceptibles d'orienter ses développements futurs.

Cette orientation commune dans la présentation des champs retenus comme majeurs en psychologie sociale est la seule discipline collective à laquelle les différents auteurs ont dû se plier. Pour le reste, ils ont exprimé librement les préoccupations surgies de leur pratique dans le domaine dont ils avaient à parler.

Il eût été vain en effet, de prétendre, à l'instar de certains auteurs de manuels, qu'un ouvrage de cette sorte puisse fournir un exposé définitif et neutre de la science. Ceux qui font cette science forment eux-mêmes une communauté vivante, animée de courants de pensée et d'attitudes diverses, comme en témoignent leurs travaux. Comment donc attendre de ceux qui en parlent qu'ils accèdent à ce point de vue de Sirius. d'où le jugement domine hors de tout engagement personnel ou laisser qu'ils s'érigent en « statue du Commandeur » pour mesurer à quelque modèle aussi lointain qu'implacable les fruits de débats incertains. Que l'on se penche sur le produit de semblables positions illusoires et l'on découvrira vite les constructions d'un système de la science tout personnel, les distorsions d'une vue idiosyncrasique sur l'état du savoir. Nous avons préféré une autre sorte de vérité, somme toute plus fidèle à ce qu'est le mouvement de la psychologie sociale,

quitte à encourir le risque de marquer l'ensemble de l'ouvrage de certains biais.

Un premier biais nous semble lié au type de collaboration qui a été [10] demandée aux auteurs, en leur qualité de personnes travaillant effectivement sur les domaines qu'ils avaient à présenter. Un tel engagement apparaissait comme le garant de la compétence et une bonne voie pour favoriser chez le lecteur une appréhension « de l'intérieur » des divers courants de recherche. Mais, pour cela, il fallait que soit loisible à chacun de formuler sa propre perspective, le point de vue auquel son contact ou son affrontement avec les problèmes de la recherche l'ont amené, tout comme les résultats qu'il a lui-même obtenus dans le cours de sa réflexion théorique ou de sa prospection empirique. Il en résulte que se révéleront à travers les chapitres des optiques, des attitudes différentes; des données nouvelles aussi, des matériaux originaux non encore publiés. Toutes choses qui, si elles amènent les auteurs se départir d'une prétendue neutralité, constituent de véritables contributions à la science sous forme de controverses, de questionnements ou sous forme d'apports inédits dans les champs concernés.

Le deuxième biais est relatif aux sources plutôt continentales des recherches citées en référence. On remarquera d'abord que les collaborations à cette introduction émanent surtout d'auteurs français et européens, ce qui déjà implique une orientation nouvelle et originale par rapport à celles des manuels couramment accessibles qui nous viennent en général des États-Unis. De plus, il était demandé aux auteurs d'insister davantage sur la littérature européenne que sur la littérature américaine. Bien que cette perspective aille à contre-courant de l'usage, elle ne constitue pas un biais véritable. Nous croyons au contraire redresser par là une image fautive de la situation actuelle de la psychologie sociale. Sans nier l'apport décisif des courants de recherche américains, il est à regretter qu'une attention aussi ténue ait été portée jusqu'à présent à la production européenne quantitativement non négligeable et qualitativement marquée par une tradition culturelle fertile en rebondissements Pour la discipline. Passe que les manuels américains ne mentionnent que leurs travaux nationaux, encore que l'on soit en droit de s'étonner que n'y figure jamais aucune référence à des publications européennes. Mais il faut aussi constater que, malgré les apparences, les personnes qui sont chargées d'enseigner la psycholo-

gie sociale en Europe sont plus familières avec ce qui se passe aux États-Unis qu'avec ce que produisent les chercheurs de leurs pays ou des pays voisins. Il nous a donc paru nécessaire de faire porter l'accent sur ce qui est fait en Europe d'autant qu'un courant de pensée et de recherche proprement européen commence à se dégager et qu'il vaut la peine d'en tenir compte. Sur ce plan, de même que nous conseillons au lecteur de se reporter aux manuels américains, pour compléter ce qu'ils trouveront ici, de même aimerions-nous recommander au public américain la lecture de ce livre pour s'informer mieux de la totalité du champ de recherche.

Un troisième biais découle d'un souci d'efficacité. Puisque l'ouvrage s'adresse à un public français, ses analyses ont été étayées de préférence sur des emprunts faits à des textes de langue française. En insistant sur les ouvrages et articles publiés en français, nous espérons rendre plus facile le recours direct à la littérature à laquelle nous introduisons. Au risque d'une limitation dans les références proposées, nous voyons là un [11] moyen d'inciter le lecteur à se reporter à des écrits originaux, moins rebutants parce que compréhensibles immédiatement, et, peut-être, de rendre à l'enseignant sa tâche plus commode.

Ces différentes exigences ou contraintes ont été explicitement posées dans la conception même de l'ouvrage. Mais il se peut que, par ailleurs, l'examen de ses différentes parties révèle d'autres points de ressemblances dans la manière des chapitres, ou d'autres convergences dans les positions exprimées par certains auteurs, dans la mesure où beaucoup d'entre eux entretiennent des rapports scientifiques et travaillent en un contact intellectuel étroit. De même décèlera-t-on, ici et là, des prises de position dépassant le cadre de la discipline et engageant une vue de la société dans son ensemble. Le style de l'entreprise impliquait de telles éventualités qu'on ne peut à proprement parler, qualifier de biais. D'une part, en effet, elles ne revêtent aucun caractère systématique, nulle optique n'étant partagée par l'ensemble des auteurs; d'autre part, certaines manières de travailler et d'appréhender les problèmes font partie de la conception même que l'on se fait de la pratique scientifique, des convictions que l'on partage sur ce que doit être la science. Comme telles, elles devaient trouver ici le lieu d'une libre formulation. Mais, quelles qu'aient été les perspectives des auteurs, quelle que fut la sélection opérée dans les expériences ou théories pour favoriser l'accès à l'essentiel de la psychologie sociale, on a tou-

jours eu soin de rapporter de façon complète et claire ce qui a été choisi. Rien n'est dit de façon superficielle, allusive, sous-entendue. Aucune notion, aucun concept n'a été employé sans être tout à fait explicité, clarifié, et le lecteur ne sera pas « renvoyé » à un texte différent pour en saisir le sens. L'invite qui lui est faite de se reporter aux originaux lui sera bénéfique pour l'approfondissement des problèmes, mais n'est nullement nécessaire pour leur compréhension.

Du point de vue de l'organisation des chapitres, l'ouvrage a été divisé en trois parties.

La première partie (qui fait la totalité du présent volume, le tome I) rassemble les chapitres portant sur des phénomènes psychosociologiques de base : les processus d'équilibre cognitif, l'influence sociale, les conflits, les processus d'attribution, le contrôle cognitif, etc. De tels phénomènes, à quelque échelle qu'ils soient envisagés, sont fondamentaux dans la vie sociale et décisifs eu égard à la théorie. Leur désignation comme objets centraux pour la psychologie sociale met déjà en jeu une définition de la discipline. Ceci implique également que tout changement de perspective dans le traitement de l'un d'entre eux introduit un point de vue différent dans l'approche de l'interaction sociale en général.

Le tome II contiendra la deuxième et la troisième partie de l'ouvrage. L'ensemble des domaines classiquement rangés sous les vocables de processus de groupe ou dynamique des groupes est abordé dans la deuxième partie : créativité et résolution de problèmes, pouvoir, décision en groupe, communication, relations inter-groupe, leadership, etc. L'optique adoptée pour saisir ces divers phénomènes se focalise sur le fonctionnement des [12] petits groupes, des groupes informels ou sur les relations interpersonnelles. Ceci ne veut pas dire que les résultats obtenus à ce palier de la réalité sociale ne puissent être extrapolés à un autre palier. Mais, actuellement, les conditions de validité de telles extrapolations ne sont pas encore assurées et il reste préférable de rendre compte des données constatées au niveau où les analyses ont porté.

C'est à une psychologie de la vie sociale qu'est dévolue la troisième partie : communication de masse, identité sociale, pensée sociale, diffusion des connaissances, changement social, etc. On aborde là une

psychosociologie des phénomènes macro-sociologiques sur lesquels les représentants de notre discipline ont, d'une certaine manière, évité de se pencher depuis vingt ans. Il serait temps que la psychologie sociale revienne à des préoccupations qui furent les siennes, en ses débuts, et à propos desquelles elle a beaucoup à apporter. Sans prétendre épuiser l'ensemble des secteurs auxquels elle pourrait s'appliquer, nous avons voulu désigner quelques-uns de ceux qui paraissent à la fois heuristiques et importants.

SERGE MOSCOVICI.

[13]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 1

CHANGEMENT D'ATTITUDE ET *ROLE PLAYING*

Jozef M. Nuttin Jr.

1.0. Buts et limitation de ce chapitre

[Retour à la table des matières](#)

Ce chapitre n'est pas destiné à des spécialistes. En effet, il ne vise pas à dresser un état de la question ni à faire une évaluation critique - la critique impliquant la spécialisation - des principales contributions en matière de « changement d'attitude ». Il s'adresse à tous ceux qui désirent s'initier à une approche scientifique du problème fondamental et passionnant que pose le changement d'attitude. Cette initiation, conçue pour un vaste public d'intellectuels et plus spécialement d'étudiants en sciences psychologiques et sociales, sera aussi peu technique que possible. Nous nous proposons avant tout de former le lecteur en lui montrant concrètement comment le chercheur essaye d'analyser une réalité sociale hautement complexe, dans le but de dévoiler les lois psychologiques qui la régissent. Le lecteur sera ainsi confronté avec quelques résultats fascinants d'une entreprise aussi audacieuse que prometteuse, et cela dans l'espoir de susciter des réflexions et des discussions, voire même des vocations scientifiques.

Ce chapitre se limite toutefois à une approche expérimentale et théorique du problème. Le lecteur ne trouvera dans les exemples choisis aucune étude purement descriptive, telle par exemple la description d'un changement éventuel de l'attitude de la jeunesse française envers l'unification de l'Europe, pas plus que des études corrélationnelles ou différentielles, comme par exemple l'étude de la relation entre le changement de l'attitude envers l'Europe et des variables socio-économiques ou des variables de personnalité.

Le point de vue adopté en l'occurrence est plutôt celui de l'étude du mécanisme, du processus du changement d'attitude en soi. L'objectif essentiel est en effet de comprendre, d'interpréter le phénomène fondamental du changement d'attitude en dehors de son contenu spécifique ou de ses déterminants concrets. Les concepts utilisés pour cette tentative, basée sur la méthode dite *expérimentale*, sont empruntés principalement à la psychologie générale.

[14]

Si notre chapitre se situe dans une approche théorique et expérimentale, il faut cependant y ajouter une dernière limitation très importante, indiquée par le titre même et qui élimine une grande partie des recherches couramment classées sous la rubrique « changement d'attitude », à savoir les recherches orientées vers le problème de la modification de l'attitude à l'aide de communications persuasives. Le lecteur trouvera des exemples de changement d'attitude dans le contexte de la « communication » aux chapitre 5 et 6 du volume II, qui porte sur la communication sociale.

Dans la première partie de notre exposé, nous nous bornerons à la présentation pure et simple de quelques faits, constatés avec une rigueur scientifique. Ces faits sont choisis en tant qu'indices concrets et variés du phénomène que constitue le changement d'attitude.

La deuxième partie sera consacrée à l'élaboration du concept scientifique de l'attitude sociale et à la formulation générale du problème de son changement.

Dans une troisième partie, nous allons examiner comment le psychologue social tâche de progresser vers une solution scientifique - et donc provisoire - des problèmes que posent les différents phénomènes enregistrés.

Dans la partie finale du chapitre, nous essayerons de commenter l'importance fondamentale de ce type de recherche ainsi que certaines perspectives d'application.

1.1. Quelques constatations scientifiques incitant à la réflexion

1.1.1. L'effet produit par l'improvisation d'un faux plaidoyer sur l'écran de la télévision ¹

[Retour à la table des matières](#)

Jean-Marie, qui fait la deuxième année de chimie à l'Université de Louvain (K.U.L.), est un étudiant progressiste. Tout comme la grande majorité de ses amis, il se proclame fervent partisan de la réforme de l'enseignement universitaire et il tient particulièrement à un début de réforme récemment introduit dans le système d'examen. Nous sommes en pleine période de contestation universitaire, quelques mois après la révolte de mai à Paris, et Jean-Marie n'hésiterait pas à protester avec véhémence dans la rue au cas où les autorités académiques décideraient de retourner à l'« ancien système » en cette matière. Si on lui demandait de se situer sur un continuum allant de « très fortement contre - fortement contre - contre - plutôt contre - neutre - plutôt pour - « etc. jusqu'à » très fortement pour l'ancien système d'examen », il se déclarerait sans [15] l'ombre d'un doute « très fortement » ou « fortement contre » ce système d'examen « inhumain », « conservateur » et « dépassé ».

Un jour, *après* avoir participé volontairement à une recherche psychologique, il rencontre par hasard une jeune femme qui l'invite aimablement à participer à une série d'émissions de la T.V. belge, consacrée aux grands problèmes de l'actualité, et plus spécialement à une

¹ Une description complète de cette recherche très complexe est donnée dans le volume « Attitude Change after 'Rewarded' Compliance : Evidence for a non-cognitive Dissonance Theory » Par NUTTIN Jr J. M., (avec la collaboration de BECKERS Annie). Leuven University Press, 1972 (sous presse).

émission sur la réforme du système des examens universitaires. Après J'avoir conduit dans un studio de T.V. improvisé, où Jean-Marie se voit immédiatement sur l'écran du moniteur, elle lui explique qu'outre des professeurs d'Université et des spécialistes internationaux, plusieurs étudiants sont interviewés pour cette émission et qu'elle apprécierait sa collaboration. Elle souligne toutefois que sa collaboration n'est valable que s'il accepte de tenir un fervent plaidoyer en faveur de *l'ancien* système d'examen, et donc contre la récente réforme universitaire en cette matière. Elle motive cette restriction en invoquant le fait que les étudiants interviewés précédemment avaient tous défendu la réforme, et que la discussion profiterait d'un plaidoyer allant dans l'autre sens. Notre interviewer précise en outre que Jean-Marie disposerait de quelque temps pour préparer son plaidoyer qui ne pourrait durer plus de cinq minutes et dans lequel il ne peut formuler aucun argument en faveur de la réforme. Il lui est défendu de se distancer du plaidoyer, son rôle étant effectivement celui d'un étudiant conservateur. En guise de démonstration, le magnétoscope fait apparaître sur l'écran le visage d'un journaliste très connu dans les milieux universitaires annonçant de sa voix professionnelle « Et maintenant, après avoir vu quelques étudiants qui se sont posés en défenseurs convaincus de la réforme des examens, nous allons écouter un étudiant qui prend la défense de l'ancien système. » Et l'expérimentatrice de dire : « C'est ici que votre plaidoyer interviendra dans le montage ». L'interviewer ajoute qu'avant de commencer l'enregistrement proprement dit, elle présentera Jean-Marie au public des téléspectateurs en lui posant des questions sur son identité (nom, domicile) et les études qu'il fait à l'Université de Louvain. Enfin elle lui dit que la B.R.T. (Office National Flamand de Radio et de Télévision Belge) est disposée à le payer 20 FB (2 FF) pour sa collaboration.

Dès le début de la conversation, l'interviewer avait insisté à plusieurs reprises sur le fait que Jean-Marie doit se sentir tout à fait libre de s'engager ou non dans cette collaboration, et ce n'est qu'après avoir donné des informations complètes sur ce qu'on attendait de lui qu'elle demande son accord formel. Jean-Marie accepte l'engagement, reçoit les 20 FB promis et prépare son plaidoyer durant 15 minutes. L'interviewer enregistre ensuite ce plaidoyer sur magnétoscope, tandis que Jean-Marie s'observe à loisir sur l'écran. L'interviewer l'invite à réécouter et à revoir l'enregistrement pour qu'il se rende bien compte

que la B.R.T. dispose dorénavant de son plaidoyer anti-réforme qui sera utilisé prochainement lors d'une émission sur la chaîne nationale.

Notre interviewer remercie enfin Jean-Marie d'avoir prêté son concours et elle lui demande aimablement et avec naturel quelle est sa [16] propre opinion concernant le système d'examen. « Si je trace une ligne horizontale (ce qu'elle fait sur un bout de papier) allant de « tout à fait contre » jusqu'à « tout à fait pour l'ancien système » (un continuum de 17 points équidistants) où vous situez-vous vous-même ? »

Jean-Marie prend le crayon de son interviewer et se situe non pas dans la zone extrême « très fortement contre » ou « fortement contre » comme il l'aurait fait avant sa collaboration, mais bien plus près de la zone neutre du continuum, à savoir dans la zone « plutôt contre ».

Nous prétendons que l'attitude de Jean-Marie envers le système d'examen a nettement *changé* en comparaison de ce qu'elle était une demi-heure auparavant.

Cette assertion n'est pas gratuite. Elle est basée sur une stratégie scientifique. En effet, le cas de Jean-Marie n'était pas un cas isolé qui pourrait être classé comme exceptionnel. Notre interviewer, en l'occurrence M^{me} Annie Beckers, avait préparé avec soin une recherche expérimentale extrêmement compliquée que nous ne pouvons relater ici que très fragmentairement.

L'essentiel en est que Jean-Marie et dix autres étudiants avaient été sélectionnés *au hasard* parmi un groupe de plusieurs centaines d'étudiants. Tous ils se sont trouvés individuellement dans une situation identique, et tous ont répondu à l'invitation de l'expérimentatrice qui avait pris les dispositions nécessaires pour que personne ne se croit « sujet » ou « cobaye » d'une expérience scientifique. L'opinion attribuée ci-dessus à Jean-Marie est en réalité la moyenne des réponses données par ce groupe de onze étudiants et nous constatons clairement que ces réponses sont très différentes de celles fournies par onze autres étudiants - le groupe témoin - eux aussi pris au hasard parmi la même population statistique et qui tous, sans exception, ont répondu individuellement à la même expérimentatrice qu'ils étaient « très fortement » ou « fortement contre » l'ancien système d'examen. Dans le groupe expérimental - celui qui avait tenu un plaidoyer devant la T.V. - deux étudiants seulement se situaient dans la zone occupée par le groupe témoin.

L'unique différence entre ces deux groupes était que les étudiants du dernier groupe n'avaient pas été invités à improviser un faux plaidoyer avant d'exprimer leur opinion sur le système d'examen. La comparaison entre les réponses données à la question « très fortement contre - très fortement pour » par ces deux groupes équivalents nous permet de conclure que le premier groupe a *changé* son attitude et ce à cause d'un ou de plusieurs facteurs manipulés expérimentalement dans la condition « faux plaidoyer devant la T.V. ».

Notons que le fait que ces deux groupes d'étudiants ont exprimé des opinions en moyenne très différentes ne peut être imputé à un phénomène artificiel du laboratoire. Aucun des étudiants examinés ne se croyait « sujet » dans une situation de recherche. Tous les membres du groupe expérimental avaient librement consenti à participer à une émission de T.V. qu'ils considéraient comme très réelle. En outre, on ne peut objecter qu'il s'agit ici de deux types d'étudiants : les étudiants du groupe [17] expérimental comme ceux du groupe témoin étaient choisis au hasard parmi la même population d'étudiants masculins de la deuxième candidature en sciences. Seul le traitement expérimental était différent pour les deux groupes. Ce sera donc dans les caractéristiques concrètes et formelles de ce traitement qu'il faudra chercher la réponse à la question : à quoi est dû ce changement ? Comment peut-on l'interpréter ?

Il est évident que le problème est très complexe et à peine posé. Nous nous limitons pour le moment à la présentation du phénomène. Avant de nous arrêter à une deuxième série d'observations, remarquons toutefois qu'il n'y a pas lieu de considérer ce phénomène de changement (observé indirectement ou déduit de la comparaison entre le groupe expérimental et le groupe témoin) comme une réaction passagère. En effet, cinq semaines plus tard, ces mêmes étudiants furent de nouveau invités à exprimer leur opinion sur une échelle analogue. Quoique de multiples précautions aient été prises pour que les étudiants ne se rappellent pas la réponse donnée lors de la première expérience, nous avons constaté que la différence entre ces deux groupes demeurait très significative.

Les faits sont là, provoqués et enregistrés avec grand soin. Ils nous posent bien des problèmes auxquels nous reviendrons par la suite.

1.1.2. L'effet produit par la dramatisation des conséquences cancérigènes des cigarettes

[Retour à la table des matières](#)

Notre deuxième série de faits consignés avec rigueur est tirée de la très riche collection d'expériences publiée par le Laboratoire de Yale - dans la tradition des fameux « Yale Studies in Attitude and Communication » - et plus précisément des études effectuées par Janis et Mann (1965 et 1968).

Les sujets qui ont participé volontairement à cette expérience étaient des étudiantes américaines (E.-U.) d'environ vingt ans, qui, en juillet 1963, fumaient toutes un minimum de 15 et en moyenne quelque 23 cigarettes par jour.

Pour des raisons de clarté, nous nous bornerons à présenter ici quelques faits constatés chez 25 de ces étudiantes réparties au hasard en deux groupes : un groupe témoin A ($N = 13$) et un groupe expérimental B ($N = 12$). Ces deux groupes s'avéraient être parfaitement équivalents non seulement quant à leur degré d'asservissement à la cigarette, mais encore pour ce qui est de leur niveau socio-économique, leur niveau d'intelligence et de scolarité.

En janvier 1964, le Ministère de la Santé Publique des États-Unis lance la plus grande campagne jamais entreprise contre l'usage de la cigarette en donnant une très grande publicité au « Surgeon General's Report on Smoking and Health ».

Deux mois plus tard, en mars 1964, nos chercheurs examinent chez les deux groupes de sujets dans quelle mesure ils ont pris connaissance des principaux arguments exposés dans ce rapport. Les résultats sont très [18] satisfaisants et - ceci est important - les deux groupes peuvent être considérés comme équivalents quant à *l'information* qu'ils ont acquise à ce sujet. Les conclusions scientifiques du rapport et les arguments utilisés lors de la campagne sont donc assimilés à un degré comparable par les membres des deux groupes.

À la même occasion, les chercheurs examinent la consommation de cigarettes, tout comme ils l'avaient fait en juillet 1963, et constatent

que le groupe expérimental *B* a réduit sa consommation de plus de la moitié (de 23 à 10 cigarettes par jour), tandis que la réduction observée parmi le groupe témoin est inférieure au quart (à peu près 5 cigarettes de moins par jour).

Et qui plus est, 10 mois plus tard, en janvier 1965, nos chercheurs constatent que la consommation journalière du groupe témoin est devenue identique à celle de 8 mois avant la campagne anti-cigarette (23 cigarettes par jour). Le niveau du groupe expérimental, par contre, se maintient aux environs de la moitié, à savoir 11 cigarettes par jour.

D'après ce qui précède, il est évident que cette différence considérable dans la réduction du nombre de cigarettes ne peut être imputée aux caractéristiques de la campagne nationale, ni au degré d'assimilation des arguments propagés.

Ces différences (maintien ou réduction du nombre de cigarettes) ne s'expliquent que si l'on rattache ces faits à une autre série de constatations, enregistrées par ces mêmes chercheurs sur les sujets du groupe expérimental cinq mois avant la publication du rapport gouvernemental. À ce moment, l'expérimentateur avait invité chacune des étudiantes du groupe *B* à jouer durant une demi-heure le rôle d'une malade ayant subi un examen médical très complet et qui suppliait son médecin (rôle joué par l'expérimentateur) de lui dire la vérité. Dans une mise en scène très réaliste et dramatisée, le médecin prononçait alors le verdict « cancer du poumon » en insistant sur la nécessité d'une intervention chirurgicale accompagnée d'une hospitalisation minimum de 6 semaines. Il affirmait également avec certitude que la survie de sa patiente était conditionnée par l'abandon total des cigarettes. L'étudiante, qui jouait le rôle actif de la malade, était invitée non seulement à poser de nombreuses questions sur son état, les origines et les conséquences de l'opération, mais devait aussi exprimer ses pensées et ses émotions, tel un psychodrame classique.

La séance terminée, l'expérimentateur posait à nouveau les questions qu'il avait déjà formulées avant la séance dramatique. Ce sont précisément les différences, impliquant un changement, entre les réponses données avant et après la séance qui constituent, la deuxième série de « faits » que nous voulons présenter.

Les catégories de questions qui nous intéressent ici sont celles qui ont rapport : 1) à la conviction du sujet que la cigarette est cancérigène-

ne; 2) au sentiment de peur que le sujet éprouve envers le danger que représente la cigarette et 3) au désir d'abandonner ou de diminuer sa consommation de cigarettes.

[19]

Notons au préalable que ces trois catégories de questions correspondent aux trois dimensions de l'attitude que l'on distingue couramment, à savoir les composantes *cognitives*-évaluatives (les croyances et attentes, opposées à l'information neutre) ; les composantes *affektives*-émotionnelles et les composantes *conatives* (l'orientation vers l'action).

Sans entrer dans le détail et en omettant les données statistiques, nous constatons pour chacune des trois catégories de réponses un déplacement très significatif vers le pôle négatif du continuum « pour-contre la cigarette ». Ces constatations nous permettent de conclure que les sujets :

- 1) sont devenus plus convaincus du danger de la cigarette;
- 2) ont une plus grande peur du cancer du poumon;
- 3) sont plus désireux d'arrêter ou de diminuer leur consommation de cigarettes.

Nous voici donc confrontés une fois de plus avec un changement soudain, frappant et durable dans ce que les hommes pensent, sentent et désirent, et cela après un traitement expérimental qui ne prend que quelques minutes. N'oublions pas non plus que, dix-huit mois plus tard, ces mêmes étudiantes chez qui ce changement d'attitude avait été constaté ne fumaient en moyenne plus que 11 cigarettes par jour, tandis que celles du groupe témoin, qui n'avaient subi aucun traitement en 1963, continuaient à fumer plus du double.

1.2. L'attitude sociale et le problème de son changement

1.2.1. Délimitation du concept

[Retour à la table des matières](#)

Nous venons de constater que les réponses données aux questions « Êtes-vous pour ou contre l'ancien système d'examen ? » et « Êtes-vous pour ou contre la cigarette ? » subissent une modification très significative à la suite d'un processus déclenché par les traitements expérimentaux décrits ci-dessus. Quel est à présent le statut conceptuel de ces réponses ?

Il est évident que les données de base des recherches relatées sont des réactions comportementales. C'est le comportement « réponse à une question posée par l'expérimentateur » qui est changé. Notons que le changement de ce comportement ne peut être attribué à un changement du stimulus ou de la situation comportementale. En effet, les questions et la situation concrète dans laquelle la réponse est provoquée sont parfaitement identiques pour les groupes expérimentaux et les groupes témoins. Aussi les variables de personnalité et d'expériences individuelles antérieures ne peuvent-elles influencer d'une façon systématique sur les différences entre les réponses qui ont été fournies.

La seule catégorie de facteurs qui puisse être invoquée est la manipulation [20] expérimentale de ce qu'on pourrait appeler le traitement pré-situationnel, « pré- » signifiant antérieur par rapport à la situation concrète dans laquelle la réponse est provoquée. Pour les recherches en question, ces facteurs expérimentaux pré-situationnels sont contrôlés par le chercheur, et c'est précisément leur effet résiduel qui a déterminé les réponses, données de base de notre analyse.

Soulignons ici que la validité de ce raisonnement dépend de la neutralité des facteurs situationnels, c'est-à-dire que les caractéristiques évaluatives (qui indiquent la valeur que l'objet a pour la personne) de la réponse doivent être déterminées au strict minimum par ces facteurs

situationnels. Ils peuvent bien sûr déterminer les caractéristiques non-évaluatives, par exemple la langue dans laquelle la réponse est donnée, ou les composantes motrices de la réponse (écrite, orale, au moyen d'un bouton, etc.). Il importe cependant que l'expérimentateur et tous les autres facteurs de la situation (externe ou interne) déterminent aussi peu que possible - et idéalement en aucune mesure - le degré de « pour » ou de « contre », c'est-à-dire les caractéristiques évaluatives de la réponse fournie par le sujet.

Si ces conditions sont réalisées, nous avons affaire à une catégorie de réactions comportementales d'une utilité particulière pour la psychologie sociale. Il s'agit en effet d'un comportement qui, dans ses caractéristiques évaluatives, est déterminé au minimum par la situation concrète dans laquelle il est provoqué et au maximum par des facteurs que nous avons appelés pré-situationnels. Ce comportement sera donc particulièrement révélateur d'un état, d'une disposition du sujet par rapport à l'objet de la question.

Remarquons que la question posée doit être du type évaluatif et aura donc trait à ce qu'on pense de, ce qu'on sent pour ou ce qu'on désire faire par rapport à un objet (personne, chose, idée, etc.) de valeur contestable.

Nous appelons la réponse que donne le sujet dans ces conditions de détermination évaluative maximale par des éléments pré-situationnels, une réponse, une réaction ou un comportement « attitudinal ».

L'attitude sociale sera dès lors cette variable psychologique induite d'une ou d'une série de réactions attitudinales ou, pour préciser davantage, d'une ou d'une série de *réactions évaluatives a-situationnelles*. Le terme « a-situationnel » pourrait se traduire en anglais par « situation free », ce qui ne signifie pas que la réaction a lieu dans le vide, mais plutôt « in vitro », c'est-à-dire dans une situation créée par le chercheur de telle façon qu'elle ne comporte qu'un minimum de détermination évaluative. Le terme « situation free » est utilisé par analogie avec « culture free test », test qui permet de mesurer la variable d'intelligence au moyen d'un instrument qui ne présente qu'un minimum de facteurs culturels.

Illustrons la distinction que nous venons d'établir par un exemple concret : lorsqu'un directeur demande à sa secrétaire si elle aime son travail, la réponse de la secrétaire, si nuancée soit-elle, n'est pas un

comportement attitudinal, tout comme la participation à une manifestation [21] ou à la célébration d'un service religieux ne constituent pas pour autant des comportements attitudinaux. Ce sont là des réactions comportementales situationnelles, dont l'interprétation évaluative risque d'être déterminée par des facteurs situationnels proprement dits. La réponse positive de la secrétaire peut être attribuée au désir de plaire à son patron. Le comportement du contestataire et du dévot est peut-être motivé par une pression sociale quelconque. Si les réponses attitudinales, dans les trois cas précités, étaient émises dans une situation où le désir de plaire et les autres pressions sociales auraient été soigneusement écartés, elles pourraient révéler une attitude bien différente de celle qu'on serait tenté d'inférer des réactions comportementales observées.

Cette distinction entre réaction attitudinale et réaction comportementale par rapport à un même objet de valeur contestable n'est pas sans importance pour la psychologie sociale. Il ne nous appartient pas d'esquisser ici l'historique du concept d'attitude qui remonte aux origines mêmes de la psychologie expérimentale (voir entre autres Moscovici (1962). Si la psychologie sociale attache tant d'importance au concept d'attitude sociale (voir entre autres Moscovici (1963), McGuire (1966 et 1969 »), c'est précisément parce que les socio-psychologues s'intéressent avant tout à l'étude scientifique du comportement social (le comportement pour autant qu'il est déterminé par le comportement des autres), et parce que ce comportement est conçu comme résultant d'une détermination extrêmement complexe dont un des facteurs principaux est le résidu évaluatif de comportements antérieurs.

Il est en effet très frappant de constater chez un même individu combien les multiples comportements qu'il émet par rapport à un même objet ou catégorie d'objets sont caractérisés par une constance évaluative qui contraste avec la variété considérable des stimuli concrets que présente la situation comportementale. Nous constatons en même temps une grande diversité inter-individuelle dans le comportement malgré l'identité évidente des situations comportementales envisagées. Prenons l'exemple du comportement à l'égard des cigarettes : certains individus n'accepteront jamais de cigarette, quelle que soit la situation, tandis que d'autres profiteront de chaque occasion pour fumer. L'explication de cette constance intra-individuelle et de la grande variabilité interindividuelle ne profitera certes pas beaucoup d'une analyse

fouillée des facteurs situationnels tels le comportement d'autres personnes présentes, les cigarettes à portée de la main, etc.

Ces phénomènes de constance et de variabilité trouveront plutôt leur éclaircissement dans les comportements antérieurs ou ce que l'on pourrait appeler l'histoire comportementale des individus examinés vis-à-vis de l'objet « cigarette ». Plusieurs processus psychologiques, tels l'apprentissage d'habitudes, la création et la satisfaction de besoins, les informations acquises sur l'objet, etc., jouent ici un rôle décisif. Et c'est dans un essai d'économie scientifique que l'on croit utile d'intégrer les effets résiduels évaluatifs de ces expériences antérieures dans le concept d'attitude vis-à-vis de l'objet en question. L'étude des attitudes sociales [22] par l'intermédiaire des réactions attitudinales provoquées par le chercheur devrait donc permettre une meilleure compréhension du comportement social qui paraît lui-même déterminé en grande partie par cette disposition évaluative pré-situationnelle.

1.2.2. Le problème du changement d'attitude

[Retour à la table des matières](#)

Le lecteur se rendra compte de l'ambition démesurée dont le chercheur fait preuve en utilisant le concept d'attitude sociale dans sa tentative d'expliquer et de prédire le comportement. Il ne faut pas être spécialiste en la matière pour saisir les difficultés énormes qui se posent au chercheur. Une attitude, si stable soit-elle, est par définition une variable dynamique, dont le développement est conditionné par toute expérience se rapportant à l'objet de l'attitude. Tout comme une attitude naît et se développe, à la suite d'interactions cognitives, affectives et comportementales avec un nouvel objet, l'attitude stabilisée demeure exposée à un apport nouveau d'informations, d'expériences émotionnelles et comportementales relatives au même objet ou à la même catégorie d'objets (personne, valeur, etc.). En réalité, une attitude ne peut se former, se développer et changer qu'en fonction d'interactions comportementales directes ou indirectes avec son objet, d'où la difficulté inhérente à la différenciation du changement du comportement et du changement de l'attitude.

Ce problème n'est-il pas un faux problème créé par une distinction artificielle entre attitude et comportement ? Ce point de vue est défendable. Toutefois, on peut également préciser la problématique en analysant ce que nous avons appelé le *comportement attitudinal* qui est un phénomène comportemental en soi et dont on peut supposer que son explication psychologique se fonde précisément sur ce résidu évaluatif *organisé* et *structuré* des comportements antérieurs. Ainsi, l'analyse de cette disposition stabilisée, structurée et organisée nous amènera à la découverte des lois qui régissent le changement des réactions attitudinales. Dès que la psychologie sociale aura acquis une connaissance suffisante de la façon dont les différents aspects cognitifs et affectifs de ce système s'agent, nous pourrons franchir une étape dans l'étude du changement du comportement attitudinal et, partant, dans l'étude du changement du comportement tout court. Ceci suppose évidemment que nous soyons à même de dévoiler les relations entre ce comportement et l'attitude préexistante ou encore entre le comportement situationnel et le comportement évaluatif a-situationnel.

L'approche scientifique du problème du changement de l'attitude se fonde donc sur la conviction que l'homme change à travers ses actes et que les conséquences ou les résidus évaluatifs de ses comportements successifs s'organisent dans un système stable et dynamique, qui à son tour détermine en partie les comportements évaluatifs ultérieurs. Découvrir les lois générales de l'organisation et du changement de ce système (abstraction faite du contenu concret de l'objet de l'attitude) constitue une des préoccupations centrales de la psychologie sociale.

[23]

Concrètement, on peut entamer cette entreprise en essayant d'identifier soigneusement les facteurs qui déterminent les changements dans de multiples catégories de réactions attitudinales. La troisième partie de notre chapitre sera consacrée à l'exposition de deux exemples d'une telle approche, à savoir une première analyse, très rudimentaire, de facteurs affectifs-émotionnels, et une seconde analyse, plus poussée, de facteurs cognitifs.

1.3. Vers une interprétation scientifique du changement d'attitude

1.3.1. *Le role playing émotionnel et le changement d'attitude vis-à-vis de la cigarette*

[Retour à la table des matières](#)

Le lecteur se souviendra que Janis et Mann avaient invité des sujets, adonnés à la cigarette, à dramatiser le rôle d'une malade qui venait d'apprendre qu'elle souffrait d'un cancer du poumon.

L'expérimentateur avait, sous un prétexte plausible, enregistré les réponses attitudinales avant et après la séance. L'analyse statistique des différences entre ces réponses démontrait avec la clarté voulue que les sujets se prononçaient plus nettement contre la cigarette après la séance. Leur attitude avait changé, et cela aussi bien dans ses dimensions cognitives et affectives que conatives. L'effet le plus saisissant de cette recherche ne fut toutefois pas le changement de l'attitude, mais bien le changement dans le comportement même de ces étudiantes. Leur consommation de cigarettes s'était réduite de 50% et cet effet était resté inchangé lors d'une nouvelle enquête menée un an et demi plus tard. Un groupe de contrôle, qui n'avait pas participé - ni activement ni passivement - à la séance de *role playing* émotionnel, avait manifesté un léger changement dans le comportement suite à la campagne nationale contre l'usage de la cigarette, mais cet effet fut léger et disparut complètement avant la fin de l'expérience.

Le lecteur qui se rend compte de ce que signifie une réduction moyenne et permanente de 50% dans la consommation de cigarettes sera, à juste titre, stupéfait du résultat de ce bref *role playing* émotionnel. Le contraste avec la vaste campagne nationale, qui n'aboutit qu'à une faible réduction passagère, est particulièrement frappant.

Avant de nous interroger sur l'interprétation des phénomènes enregistrés, il nous paraît souhaitable de rassurer le lecteur sceptique qui pourrait mettre en doute la validité même des données expérimentales,

alléguant que les chercheurs n'ont pas constaté de manière directe le changement intervenu dans le comportement. En effet, ceux-ci se sont bornés à interroger les sujets sur la quantité de cigarettes qu'ils fumaient et on pourrait objecter que les réponses verbales ne coïncident pas [24] nécessairement avec la réalité. La réfutation de pareil argument peut être double : (1) l'interviewer qui a recueilli les données finales de cette expérience (dix-huit mois après la séance expérimentale) n'avait pas participé aux autres phases de la recherche, et il avait pris toutes les précautions nécessaires pour que les sujets ne perçoivent aucune relation entre l'interviewer et le *role playing* émotionnel ; (2) même si le nombre de cigarettes mentionné dans la réponse ne concorde pas avec la quantité que le sujet fume effectivement, il nous faut expliquer la différence considérable que nous observons entre les réponses fournies par le groupe témoin et celles du groupe expérimental. On ne voit pas pourquoi le groupe témoin dirait la vérité tandis que le groupe expérimental tromperait un interviewer qui, dans les deux cas, était parfaitement dissocié de la première phase de la recherche. Le sceptique le plus obstiné demeurerait confronté avec le fait incontestable que les sujets du groupe expérimental prétendent fumer beaucoup moins, et à notre avis, ce phénomène vaut à lui seul la peine d'être examiné.

Voyons maintenant comment Janis et Mann ont essayé d'interpréter et d'analyser davantage les résultats de cette recherche.

Il importe d'abord de remarquer que, contrairement à la deuxième série d'expériences que nous allons présenter dans cet article, le principal point de départ ne se situe pas ici dans une théorie générale sur le changement d'attitude, dont on aurait voulu vérifier l'une ou l'autre déduction. Il a plutôt été choisi de manière arbitraire dans le vaste répertoire de problèmes concrets qui préoccupent la société et pour la solution desquels cette société attend, à juste titre, la collaboration de chercheurs en psychologie sociale.

Nos auteurs, s'intéressant au problème du changement d'attitude, se sont demandés pourquoi les campagnes d'information sur le danger de n'importe quel type d'asservissement n'aboutissent guère à une modification durable des attitudes et du comportement. Ils furent toutefois impressionnés par les rapports publiés sur des cas individuels de conversion soudaine de grands fumeurs qui, d'un jour à l'autre, ont réussi à abandonner la cigarette. L'analyse de ces rapports semblait

indiquer l'importance du contact personnel et direct avec des victimes du cancer, et plus spécialement des victimes avec qui une certaine identification ou expérience de similitude avait été possible. Cette expérience directe des conséquences désastreuses de la cigarette aurait un effet très différent de celui que produit l'information statistique sur le malheur qui touche des individus anonymes. On est confronté avec une catastrophe qui aurait tout aussi bien pu s'abattre sur soi-même. Le danger, d'abstrait et de lointain, devient une menace concrète que non seulement on ne peut plus ignorer, mais qui, surtout, suscite une vive émotion. Et ce serait ce choc émotionnel qui déclencherait alors le processus du changement d'attitude qui doit conduire à une protection efficace contre le danger menaçant.

Ce raisonnement, aussi peu compliqué qu'il soit, a inspiré à nos chercheurs une expérience où les sujets seraient amenés à jouer le rôle, extrêmement dramatisé, d'une victime avec qui l'identification s'avérait assez [25] facile vu la ressemblance essentielle, le sujet et la victime étant tous deux de grands fumeurs.

Nous avons déjà présenté les principaux résultats de cette expérience. Toutefois, une interprétation fondée sur le sentiment de peur excité à la suite du *role playing* émotionnel, implique au moins une analyse de contrôle par la comparaison de ces données avec les résultats obtenus chez des étudiantes n'ayant pas joué elles-mêmes le rôle dramatisé, mais chez qui l'expérience cognitive fut à tous points de vue semblable à celle de la condition expérimentale. Dans ce but, un troisième groupe (C) d'étudiantes fut invité à juger individuellement la qualité de la performance et l'intensité de l'émotion vécue par un sujet du groupe expérimental, dont la scène de *role playing* émotionnel, particulièrement réussie, avait été enregistrée. Ce groupe de juges (C) avait donc été exposé à l'ensemble des informations émanant du *role playing* émotionnel, sans toutefois avoir éprouvé l'expérience émotionnelle directe de l'actrice.

Les résultats en matière de changement dans les réponses attitudeles - recueillies avec soin de ce groupe de juges - sont particulièrement frappants.

Pour ce qui concerne la conviction des sujets que la cigarette est cancérigène et le sentiment éprouvé envers le danger que représente la cigarette, les réactions attitudeles moyennes d'avant et d'après la

séance expérimentale sont identiques. Quant à la dimension conative de l'attitude envisagée, c'est-à-dire l'intention exprimée de réduire ou d'abandonner la consommation de cigarettes, nos chercheurs constatent un léger changement, non-significatif, dans ce sens.

Notons en passant que l'utilité des données de comparaison fournies par ce groupe (*C*) ne réside pas seulement dans le fait que l'aspect informatif de la séance dramatique n'a aucune valeur explicative, mais que les données recueillies auprès du groupe expérimental (*B*) ne doivent pas être attribuées à la complaisance des sujets pour l'expérimentateur (« *Demand characteristics* », voir M.T. Orne (1962)). Si les sujets voulaient faire preuve d'un changement dans leurs réponses pour plaire aux chercheurs, on ne voit pas pourquoi ce serait précisément le cas pour les sujets du groupe *B*, tandis que ceux du groupe *C* ne manifesteraient aucun changement.

La comparaison des résultats obtenus auprès du groupe « juges passifs » (*C*) avec ceux, très significatifs, de la condition « *role playing* émotionnel », témoigne de l'efficacité toute particulière de cette technique pour provoquer le changement d'attitude.

Nous tenons à souligner ici l'importance que revêt la notion d'attitude : l'émotion éprouvée peut être considérée non seulement comme causant un changement dans la réaction émotionnelle provoquée par la cigarette, mais elle déclenche réellement le changement d'attitude vis-à-vis de ce même objet. Le phénomène est en effet plus complexe qu'un simple conditionnement d'évitement où on utilise des stimuli répulsifs primaires pour conditionner toute une série de stimuli neutres en stimuli répulsifs secondaires.

[26]

Cette complexité se manifeste dans le fait que les opinions, ou composantes cognitives-évaluatives de l'attitude, ont elles aussi changé, et cela uniquement pour ce qui est du groupe expérimental « *role playing* émotionnel ». Quoique le groupe de juges, exposés passivement à l'enregistrement sonore du *role playing*, ait assimilé la même information que les sujets de la condition expérimentale, nous constatons des différences très nettes dans ce que, la séance terminée, ces deux groupes d'étudiantes pensent sur le problème de la relation cigarette-cancer. Par exemple, les juges passifs étaient plus convaincus, et de manière significative, que : 1) la relation causale entre la cigarette

et le cancer n'est pas prouvée scientifiquement; 2) la prédisposition héréditaire est le facteur le plus important; 3) la mortalité par le cancer du poumon est exagérée; 4) la cigarette n'est qu'un risque parmi beaucoup d'autres qu'offre la condition humaine...

Ceci démontre que ce n'est pas seulement le degré d'émotion suscitée par des stimuli répulsifs qui a changé, mais bien tout un système de cognitions et d'émotions interdépendantes. C'est précisément là que réside l'intérêt scientifique de la notion d'attitude sociale.

Quant à la relation entre le changement de l'attitude et le changement du comportement situationnel vis-à-vis de la cigarette, nous avons déjà mentionné les résultats fascinants obtenus pour le groupe expérimental (*B*) et pour le groupe témoin (*A*) qui n'avait jamais été exposé, ni activement ni passivement, au *role playing* émotionnel. Comme il n'y a pas lieu de supposer que les situations comportementales concrètes ont uniquement changé pour les étudiantes du groupe expérimental (cigarettes à portée de la main, etc.), on peut admettre la plausibilité de l'hypothèse selon laquelle ce changement dans le comportement est une conséquence de la disposition évaluative pré-situationnelle, elle-même modifiée par l'émotion suscitée durant l'expérience.

Le lien entre attitude et comportement est plus complexe que le lecteur des publications de Janis et Mann pourrait le supposer. Preuve en est le changement durable observé dans le comportement situationnel des « juges passifs ».

Ce changement dans la consommation effective de cigarettes fut moins impressionnant que celui du groupe expérimental, mais il persista cependant jusqu'à la fin de l'expérience, dix-huit mois plus tard. Le lecteur se rappellera qu'on avait constaté un changement dans les réponses attitudinales relatives à l'aspect conatif de l'attitude « intention de diminuer la consommation de cigarettes ». Ce changement n'atteignit pas les limites de la signification statistique. Il se peut évidemment que l'instrument utilisé pour la mesure ordinaire de l'attitude envisagée n'était pas suffisamment sensible pour enregistrer des changements dans l'attitude, dont l'importance suffirait à causer un changement dans le comportement. Cet aspect du problème est toutefois trop compliqué pour que nous puissions l'analyser ici davantage.

Il est possible également que les juges passifs du *role playing* émotionnel avaient, elles aussi, éprouvé une certaine émotion, quoique moins [27] intense que celle du groupe expérimental. La plausibilité de cette hypothèse est corroborée par le fait que l'on constate, pour ensemble des étudiantes placées dans les conditions actives et passives, une corrélation significative entre le degré de peur de la cigarette qu'elles expriment et le changement individuel dans le comportement situationnel. Cette corrélation obtenue indépendamment du traitement expérimental ajoute aussi à l'importance que l'on accorde au rôle de l'émotion suscitée.

En guise de conclusion, nous nous arrêtons encore brièvement au titre de ce paragraphe : « *Vers une interprétation scientifique du changement d'attitude* ». Le lecteur, tout comme nous-même, ne peut que rester profondément frustré dans son besoin de compréhension intellectuelle de ce phénomène. Il est clair que l'expérience relatée ne constitue qu'un premier pas; la démonstration expérimentale en est rudimentaire et l'armature conceptuelle peu développée. On imagine aisément la possibilité de réaliser des comparaisons expérimentales plus nuancées afin de délimiter davantage le phénomène envisagé (pour une tentative dans ce sens voir entre autres Mann (1967)). Le lecteur spécialisé en psychophysiologie se demandera sans doute pourquoi on n'a pas eu recours aux mesures physiologiques de l'émotion, variable essentielle de cette recherche.

La réponse à ces questions et à bien d'autres encore dépasse les limites imposées à cet article. Nous estimons avoir provisoirement atteint notre but si le lecteur est disposé à émettre une réaction attitudinale positive et justifiée à l'énoncé suivant : « Il serait souhaitable que le Ministère de la Santé Publique octroie une part plus substantielle de son budget aux psychologues chercheurs ». Il est difficile, en effet, de nier que Janis et Mann ont réussi à obtenir des résultats auxquels une campagne coûtant des millions de dollars n'a pas su parvenir.

1.3.2. Le role playing cognitif contre-attitudinal et le changement d'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire

[Retour à la table des matières](#)

Dans la première partie de ce chapitre nous avons constaté que des universitaires flamands très favorables à la réforme universitaire changeaient ou atténuaient considérablement leur attitude extrême après avoir tenu un plaidoyer en faveur de l'ancien système d'examen sur l'écran de la T.V.

Contrairement à l'expérience portant sur l'attitude vis-à-vis de la cigarette, le *role playing* n'est plus ici émotionnel, mais plutôt cognitif et contre-attitudinal. Cognitif parce que, le chercheur ne se proposant pas de susciter l'émotion de ses sujets, la tâche consiste essentiellement à produire une argumentation, travail cognitif par excellence. Il s'agit en outre d'un *role playing* contre-attitudinal, parce que la disposition pré-situationnelle des sujets est telle qu'ils ne feraient jamais de plaidoyer en faveur de l'ancien système s'ils n'y étaient pas contraints par des facteurs situationnels. En effet, les sujets s'engagent dans ce *role playing* contre-attitudinal - dont les caractéristiques évaluatives sont donc [28] contraires à leur comportement attitudinal typique - sous la pression d'un ou de plusieurs facteurs de la situation expérimentale.

C'est le géant de la psychologie sociale moderne, Leon Festinger, qui a stimulé de vastes programmes de recherche sur la problématique du changement de l'attitude en fonction de ce qu'il a appelé la « *forced compliance* » (complaisance forcée).

En outre, un autre contraste avec l'étude présentée sur l'attitude vis-à-vis de la cigarette consiste dans le fait que cette recherche n'est plus inspirée en premier lieu par les besoins concrets de la société, mais qu'elle est dite fondamentale, c'est-à-dire que son but essentiel réside dans la vérification expérimentale d'une théorie scientifique. Il s'agit en l'occurrence de la théorie de la dissonance cognitive, formulée par Leon Festinger (1957) et qui se présente comme une théorie générale sur l'organisation et la dynamique du système cognitif.

Nous allons, dans le cadre de cet article, nous limiter à l'exposition de la théorie de la dissonance cognitive pour autant qu'elle pourra servir à l'interprétation et à l'analyse ultérieure des données, que nous avons présentées, sur le changement d'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire. Nous nous permettons toutefois d'insister sur le fait que, en tant que chercheurs, nous ne nous sommes pas intéressés à l'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire en soi. Le choix précis de l'objet de l'attitude (la réforme universitaire) est arbitraire dans ce sens que le but des recherches effectuées n'est pas de mieux comprendre les déterminants concrets de cette attitude particulière, mais bien de soulever un coin du voile recouvrant le mécanisme du processus psychologique du changement d'attitude en général.

Dans cette perspective, il y a lieu de signaler que les principaux critères qui ont présidé au choix concret de l'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire, et dont le lecteur saisira aisément l'importance, étaient les suivants : (1) les sujets expérimentaux attachent une grande valeur à l'objet de l'attitude; (2) ils se situent presque tous dans la même zone extrême du continuum de l'attitude; (3) l'objet se prête à une argumentation contre-attitudinale élaborée.

Nous allons démontrer le caractère arbitraire de ce choix de l'objet de l'attitude en prenant comme point de départ de notre analyse une recherche de A. Cohen (1962) portant sur une attitude qui est totalement étrangère à la réforme du système d'examen. Cette recherche, inspirée directement de l'expérience classique de Festinger et Carlsmith (1959), se prête admirablement à une présentation sommaire de l'hypothèse, déduite de la théorie de la dissonance cognitive, qui servira de principale hypothèse de travail pour l'analyse plus détaillée que nous allons entreprendre. En outre, la structure formelle de l'expérience de Cohen est représentative d'une importante série de recherches effectuées dans ce domaine.

1.3.2.1. La théorie de la dissonance cognitive et l'expérience de Cohen.

Les sujets de cette expérience étaient des [29] étudiants de l'Université de Yale (E.-U.) dont on savait qu'ils étaient irrités par ce qu'ils appelaient la « répression brutale » de la police locale lors d'une récente échauffourée sur leur campus. Les sujets furent contactés individuellement par un chercheur qui les invitait à écrire une brève composition qui ne développerait que des arguments en faveur de l'action policière. Le chercheur précisa qu'il ne doutait pas que le sujet était opposé à l'action policière, mais prétendit qu'une étude scientifique du problème social posé par cette intervention profiterait d'un inventaire des arguments que les étudiants seraient à même de formuler pour et contre l'action. Sous le prétexte qu'il valait mieux qu'un même individu ne produise dans des cas pareils que des arguments pour ou des arguments contre, et que le chercheur était déjà largement pourvu d'arguments contre, tous les sujets des conditions expérimentales furent amenés à jouer le rôle d'un avocat de la défense de l'action policière, en rédigeant une composition unilatérale aussi convaincante, créatrice et profonde que possible.

Les sujets s'engageant dans ce *role playing* cognitif contre-attitudinal étaient répartis, au hasard, sur quatre conditions expérimentales qui ne différaient que par la somme d'argent promise par l'expérimentateur, en guise de récompense pour leur collaboration : 10 \$, 5 \$, 1 \$, ou 0,50 \$.

Après avoir terminé la rédaction de la brève composition justifiant l'action policière, les sujets étaient invités à remplir un questionnaire dont la question cruciale devait fournir la réponse attitudinale des sujets par rapport à l'action policière. Sur une échelle de 31 points équidistants, et pourvue tous les cinq points des indications « complètement justifiée - très justifiée - justifiée - plus ou moins justifiée - peu justifiée - très peu justifiée - ou pas justifiée du tout », le sujet pouvait exprimer son attitude personnelle au sujet de l'action policière.

Une simple analyse statistique des réponses attitudinales données par les sujets montrait clairement que celles-ci dépendaient de la ré-

compense promise, ou, en d'autres termes, que l'importance de la récompense (variable expérimentale manipulée par l'expérimentateur ou variable dite indépendante) produisait un effet sur l'attitude (variable dépendante ou dont la détermination par la variable indépendante est examinée). Ceci revient à dire que l'attitude vis-à-vis de l'action policière avait *changé* en fonction de la valeur de la récompense. Quelle forme cette relation entre le changement d'attitude et la valeur de la récompense prendra-t-elle ? Le lecteur attentif aura peut-être déjà formulé sa propre hypothèse et sa prédiction - très plausible - à savoir : plus on est récompensé pour tenir un plaidoyer contre-attitudinal, plus on s'efforcera de trouver des arguments probants, plus on subira l'influence de cette argumentation et plus on infléchira sa propre attitude dans le sens du plaidoyer.

Notons en passant que cette hypothèse est double parce qu'elle suppose d'une part que la récompense stimulera l'élaboration cognitive (hypothèse du *stimulant*) et renforcera ou facilitera l'acceptation des arguments produits d'autre part (hypothèse du *renforcement*). La prédiction est celle d'une relation *directe* entre importance de la récompense et [30] changement de l'attitude (plus grande est la récompense et plus grand sera le changement de l'attitude dans le sens de l'argumentation récompensée).

Cette prédiction et cette hypothèse, quelque plausibles qu'elles soient, ne sont toutefois confirmées en rien par les résultats constatés par Cohen. En effet, celui-ci a observé, tout comme l'avaient déjà fait Festinger et Carlsmith (1959), une relation *inverse* entre importance de la récompense et changement de l'attitude : plus la récompense était grande, moins l'attitude changeait. Remarquons que le sens dans lequel s'opère le changement est à nouveau déduit d'une comparaison avec un groupe témoin chez qui on avait simplement recueilli la réponse attitudinale sans que ces sujets aient préalablement été soumis au *role playing* cognitif contre-attitudinal.

Les résultats s'avéraient particulièrement révélateurs : l'attitude moyenne du groupe dont la récompense s'élevait à 10 \$ ne différait pas de celle du groupe témoin. Les moyennes des sujets récompensés par 1 et 0,50 \$ étaient plus favorables, de manière significative, à l'action policière que celles des deux conditions précitées. La relation inverse était manifeste à ce point que la différence entre l'attitude moyenne du groupe à 0,50 \$ et celle du groupe à 1 \$ était significati-

ve, la moyenne de la condition à 5 \$ étant intermédiaire à celle de 1 et de 10 \$.

Comment interpréter ces résultats ? Pourquoi le changement de l'attitude est-il en relation inverse avec le montant de la récompense ?

Comme nous l'avons dit plus haut, Cohen avait réalisé son expérience afin de vérifier une hypothèse déduite de la théorie de la dissonance cognitive de Festinger. Quelle est maintenant cette charpente théorique que Festinger nous présente pour l'interprétation de l'expérience de Cohen ?

Nous avons dit précédemment que cette théorie porte sur l'organisation et la dynamique du système cognitif. Ce système cognitif humain, à vide lors de la naissance, se développe progressivement au fur et à mesure que de nouveaux éléments cognitifs s'ajoutent au savoir que l'individu a déjà acquis. Toutefois, il ne s'agit pas d'une simple accumulation d'éléments, mais bien d'une intégration cognitive, où un nouvel élément entre en relation dynamique avec un ou plusieurs éléments particuliers. Il sera ainsi intégré dans un groupe d'éléments bien définis du système cognitif préexistant, tandis qu'il laisse intacts tous les autres éléments de ce même univers cognitif individuel.

La théorie de Festinger est centrée sur un aspect de cette intégration cognitive. En effet, cette relation dynamique entre éléments cognitifs, si relation il y a, est conçue comme pouvant être de deux types : dissonante ou consonante. La relation entre deux éléments cognitifs est dite dissonante si, en considérant uniquement les deux éléments en question, l'un implique psychologiquement la négation de l'autre. Telle est par exemple la relation entre deux éléments cognitifs existant chez les sujets de Cohen : *A* « Je sais que je suis très opposé à l'action policière » et *B* « Je sais que je viens d'écrire un fervent plaidoyer en faveur de cette [31] même action policière ». La relation est dissonante parce que la négation de l'élément *B* est impliquée par l'élément *A*.

La relation entre deux éléments est consonante lorsque les deux éléments vont de pair ou s'harmonisent psychologiquement. C'est par exemple le cas pour la relation entre l'élément cognitif *B* et un élément *C* « Je sais que j'ai rendu service au chercheur qui m'a demandé d'écrire ce plaidoyer », ou entre ce même élément *B* et un élément *D* « Je sais que j'ai reçu 5 \$ pour écrire ce plaidoyer ».

Si nous considérons à présent la totalité des éléments cognitifs en relation, dissonante ou consonante, avec les éléments *A* et *B*, il y a lieu de parler de la dissonance *totale* de la partie du système cognitif envisagée. Cette dissonance totale ou somme de la dissonance sera fonction de la proportion relative d'éléments consonants et dissonants. Elle sera également influencée par l'importance relative de ses éléments constitutifs. Ainsi, on peut dire que l'importance relative ou le poids de la consonance de l'élément cognitif *D* est plus grand que celui de l'élément consonant *E* « Je sais que j'ai reçu 1 \$ pour écrire ce plaidoyer » : la récompense de 5 \$ est plus importante que celle de 1 \$.

Le lecteur est maintenant préparé à assimiler la définition conceptuelle et théorique de la variable indépendante de l'expérience de Cohen. En ne variant que la valeur de la récompense, Cohen a voulu manipuler la somme de la dissonance totale. En effet, rien ne nous laisse supposer qu'il y ait, entre les quatre conditions expérimentales, d'autres différences systématiques dans les systèmes cognitifs des sujets que précisément cette somme de la dissonance totale. Celle-ci étant fonction de l'importance différentielle ou du poids de la consonance de la récompense offerte, elle est présumée se rapporter par une relation inverse à l'importance de cette récompense. En d'autres termes : plus la récompense en espèces sera élevée, plus il y aura du poids dans le côté consonant de la balance cognitive, et moins grande sera la dissonance totale.

Quelles sont maintenant les conséquences psychologiques de ces différences dans la dissonance totale ?

Le postulat de base de la théorie de Festinger pose que l'état de dissonance cognitive est un état de tension psychologique, qui déclenche, dans le psychisme, des réactions d'adaptation aboutissant à la réduction ou à l'élimination de la dissonance créée. Cette tendance à recouvrer l'équilibre cognitif se développera en proportion directe de la dissonance totale. Il s'agit donc ici d'une motivation cognitive qui est source dynamique de réactions psychologiques, tout comme l'état de faim ou de privation sociale incite à la satisfaction de besoins physiologiques ou sociaux. Aussi le psychisme se protégera-t-il contre la formation ou l'intensification d'un état de dissonance en évitant la confrontation avec des éléments cognitifs dissonants.

Les réactions d'adaptation, menant à la réduction ou à l'élimination de la dissonance, peuvent se présenter sous plusieurs formes. Elles devront toujours aboutir à un changement dans le système cognitif. Il s'avère toutefois que certains éléments cognitifs opposent une résistance particulière [32] au changement. Il serait difficile de modifier l'élément cognitif *B* dans notre exemple emprunté à l'expérience de Cohen : le sujet ne peut effacer le fait qu'il a écrit le plaidoyer. Il pourra peut-être en diminuer l'importance en le jugeant peu convaincant, mais il n'en reste pas moins qu'il a mis sur papier une justification de l'action policière. L'augmentation de l'importance accordée à la récompense, ou au service ainsi rendu au chercheur, constitue des autres réactions d'adaptation. Le sujet peut également ajouter de nouveaux éléments cognitifs, par exemple à la composante cognitive de son attitude vis-à-vis de l'intervention policière, ou changer cette attitude dans le sens de son plaidoyer, de sorte que la dissonance totale s'amenuise. Si le sujet atténue son attitude vis-à-vis de l'action policière, la relation entre l'élément cognitif *A* concernant sa propre attitude et l'élément cognitif *B* concernant le comportement « écrire un fervent plaidoyer en faveur de cette action policière », deviendra moins dissonante.

C'est précisément ce dernier phénomène qui, selon Festinger et Cohen, se produit dans l'expérience décrite. En effet, le changement dans les réponses attitudinales, qui s'accroît en fonction de la dissonance totale, est considéré comme la manifestation directe de réactions d'adaptation conduisant à une réduction de cette dissonance totale.

C'est ainsi que Festinger et, après lui, Cohen expliquent la relation inverse entre le montant de la récompense allouée pour un *role playing* cognitif contre-attitudinal et l'importance du changement d'attitude dans le sens de ce même plaidoyer.

La conclusion passionnante, tant du point de vue théorique que pratique, que Festinger dégage de cette expérience ainsi que de bon nombre d'autres recherches similaires peut se résumer comme suit : si vous réussissez à engager un individu dans un comportement contre-attitudinal, vous obtiendrez le maximum de changement d'attitude si la récompense nécessaire pour provoquer ce comportement est maintenue au minimum. Festinger (1957, p. 95) précise comme suit : « *just enough reward to elicit the overt compliance* » : une récompense tout juste suffisante pour que le comportement contre-attitudinal soit émis.

C'est précisément là que réside la signification du terme « *forced compliance* » (complaisance ou obéissance forcée) : le sujet s'engage, devant l'expérimentateur, dans un comportement contre-attitudinal (*overt compliance*) sous la pression de forces manipulées par celui-ci. La dissonance totale et, partant, le changement d'attitude seront maximaux si ces forces appliquées sont « *just barely sufficient to induce the person to say not-X* » : tout juste suffisantes pour que le sujet s'engage dans le comportement contre-attitudinal (Festinger et Carlsmith, 1959, p. 204).

Il s'agit ici de la vérification d'une hypothèse déduite de la théorie de la dissonance, en ce sens que, le champ d'application de la théorie étant beaucoup plus vaste que les situations de complaisance forcée (voir entre autres chapitre 3), ce n'est qu'en appliquant les concepts de base de la théorie au paradigme de la complaisance forcée que l'on en arrive à l'hypothèse de la relation inverse entre la grandeur de la force appliquée et [33] l'importance du changement d'attitude. La force manipulée est, pour les recherches que nous présentons dans ce chapitre, la récompense en espèces.

Afin que le lecteur puisse mieux suivre le développement ultérieur de notre analyse, nous croyons utile d'insister sur le fait que Festinger et ses élèves 1) considèrent cette récompense comme un élément cognitif dont la relation avec l'élément cognitif concernant le comportement contre-attitudinal est consonante; 2) expliquent la relation inverse entre récompense et changement d'attitude en fonction des différences dans la dissonance totale et 3) supposent que la dissonance totale est plus grande dans les conditions de récompense minimale parce que, dans ce cas précis, l'élément cognitif concernant la récompense est moins important ou comporte moins de poids consonant. En effet, l'absence de changement d'attitude dans la condition expérimentale de 10 S est attribuée au fait que l'élément cognitif « Je sais que j'ai reçu dix dollars pour écrire la composition » est suffisamment consonant pour que l'équilibre cognitif ne nécessite plus une adaptation.

1.3.2.2. Ébauche d'une analyse expérimentale de l'interprétation festingérienne.

L'expérience de Cohen que nous venons de présenter, et plusieurs autres recherches analogues, ont suscité une controverse si véhémente qu'on pourrait y consacrer tout un volume. Comme nous l'avons dit au début de ce chapitre, nous n'avons point l'intention de faire une revue critique des recherches effectuées dans le domaine du changement d'attitude. Il nous paraît toutefois intéressant, dans le cadre des buts que nous nous sommes fixés, que le lecteur puisse se familiariser avec un exemple concret de développement progressif d'une analyse expérimentale. La recherche scientifique, et c'est la sans doute une de ses caractéristiques fondamentales, est une perpétuelle mise en question de son propre progrès et révèle la vérité d'une manière essentiellement fragmentaire et provisoire. La force de cette entreprise scientifique réside cependant dans sa stratégie qui permet une confrontation franche et objective entre les fondements empiriques et les énoncés théoriques.

Il importe de se réaliser que cette démarche est longue et qu'elle abonde en frustrations. Une recherche pose fréquemment plus de problèmes nouveaux qu'elle n'en résout. Le lecteur trouvera dans les pages qui suivent la description, très sommaire, d'un exemple parmi beaucoup d'autres d'une telle progression. Nous espérons qu'il aura le courage de s'initier ainsi à ce développement laborieux d'une problématique psychosociale apparemment simple, mais semée d'embûches.

1.3.2.2 (1) La controverse autour de l'expérience de Cohen. Nous nous bornerons à résumer les trois principales critiques expérimentales adressées à l'étude de Cohen et qui ont déterminé le point de départ de nos recherches, effectuées en collaboration avec Annie Beckers, sur l'attitude envers la réforme du système des examens universitaires à Louvain. Nous indiquerons également comment nous avons tenu compte, au cours de [34] nos propres recherches, des critiques émises par les différents spécialistes.

La première reprise critique de l'expérience de Cohen est celle de Milton Rosenberg (1965) qui prétend que l'absence d'un changement d'attitude dans les conditions à forte récompense pécuniaire serait due à la présence de deux facteurs perturbateurs supprimant l'effet normal de la récompense. Cet effet normal, conduisant à une relation directe entre les deux variables récompense et changement d'attitude, se produirait suivant les hypothèses du stimulant et du renforcement citées plus haut.

Un premier facteur perturbateur est défini par Rosenberg comme la préoccupation active, que manifeste tout sujet d'expériences psychologiques, de faire bonne impression sur le chercheur. Ce souci d'une évaluation positive devient un facteur perturbateur particulièrement agissant s'il varie en même temps que la variable expérimentale, en l'occurrence la récompense pécuniaire. Rosenberg affirme que cette peur d'une évaluation négative sera d'autant plus forte que la récompense promise devient plus grande : le sujet de la condition à 10 \$ va présumer, plus que celui la condition à 1 \$, que le chercheur désire éprouver sa résistance à l'appât du gain et, dès lors, il manifestera un changement d'attitude moins prononcé que les sujets des autres conditions expérimentales.

Quoique de nature bien différente, le deuxième facteur perturbateur aurait le même effet de suppression du changement d'attitude dans les conditions où la récompense est élevée. La seule promesse d'une rétribution de 10 ou 5 \$ (qui, chez Cohen, n'était accordée effectivement qu'à la fin de l'expérience) inciterait le sujet à se méfier des intentions de l'expérimentateur. En effet, le sujet se croit dupé par une promesse qui, selon lui, ne sera pas tenue et il s'ensuit que la relation sujet-expérimentateur est moins positive dans les conditions à forte récompense. Le refus de manifester un changement d'attitude ne serait alors qu'un indice de la mauvaise volonté du sujet qui cherche à infirmer les prévisions scientifiques attribuées au chercheur.

À la lumière de ces considérations, Rosenberg reprend l'expérience de Cohen en modifiant le procédé expérimental sur deux points essentiellement et cela dans l'espoir de neutraliser les deux facteurs perturbateurs relevés. Pour ce faire, il va en premier lieu séparer l'enregistrement des réponses attitudinales des autres phases de l'expérience de telle façon que le sujet croit qu'il s'agit de deux expériences sans relation aucune entre elles, dirigées d'ailleurs par deux expérimentateurs

différents. Ensuite, la récompense pécuniaire ne sera plus seulement promise mais effectivement remise entre les mains du sujet, et cela avant qu'il ne commence la rédaction de son plaidoyer contre-attitudinal.

Les résultats expérimentaux qu'obtient Rosenberg s'opposent à ceux de Cohen. Pour les trois conditions à récompense pécuniaire réalisées par Rosenberg (0,50, 1 et 5 \$), le changement d'attitude - dans le sens du plaidoyer - est en relation directe avec l'importance de la récompense. Les données sont interprétées dans le cadre de sa théorie de l'équilibre affective-cognitive où la récompense est supposée : 1) stimuler le sujet à [35] produire des arguments probants (hypothèse du stimulant) et 2) favoriser l'acceptation de ces mêmes arguments produits sous la contiguïté favorable de la somme offerte (hypothèse du renforcement).

Que reste-t-il de l'expérience de Cohen ? Rosenberg a-t-il réellement prouvé que les résultats obtenus par Cohen sont dus à la non-élimination de facteurs perturbateurs, et qu'il n'y a donc plus lieu de recourir à la théorie de la dissonance cognitive pour interpréter la relation inverse entre récompense et changement d'attitude ?

Comme nous l'avons exposé ailleurs (Nuttin, 1964 et 1965), la démonstration de Rosenberg ne nous convainc pas. En effet, en adoptant le schème de Cohen, Rosenberg a bien sûr changé les deux points supposés cruciaux du procédé, mais il a en même temps modifié plusieurs autres caractéristiques de l'expérience, dont l'influence sur le phénomène étudié était supposée nulle. Il est évident qu'une reprise expérimentale ne doit pas consister en une copie littérale de l'expérience originale, l'essentiel étant de réaliser, sous une forme ou une autre, la même structure conceptuelle. Nous sommes toutefois d'avis que, dans pareil cas, où la situation expérimentale est extrêmement complexe et où le chercheur relève deux facteurs perturbateurs bien précis, l'unique solution adéquate pour résoudre la controverse est de reprendre l'expérience originale (avec toute la liberté voulue d'adaptation, par exemple à un nouvel objet d'attitude) en manipulant expérimentalement les facteurs perturbateurs en question. Si, au cours d'une même expérience, comprenant des sujets répartis au hasard sur les différentes conditions, on obtient une relation inverse entre récompense et changement d'attitude en présence des facteurs perturbateurs, et une

relation directe pour les conditions où ces mêmes facteurs sont éliminés, alors, et alors seulement, la démonstration expérimentale est faite.

Nous avons nous-mêmes réalisé ce schème expérimental en 1964 et le changement d'attitude ne semblait subir aucune influence systématique du fait que l'expérience était scindée ou non en deux parties parfaitement distinctes, ou encore selon que la récompense était seulement promise ou effectivement accordée (pour un exposé détaillé, voir Nuttin, 1972).

Il nous faut toutefois souligner deux points. Ce qui précède ne peut nous inciter à négliger l'importance du contrôle sur les relations sujet-expérimentateur. Nous sommes convaincu de l'intérêt des considérations générales formulées par Rosenberg, mais leur attribuer les résultats de Cohen est une autre question. Aussi avons-nous tenu compte de ces considérations dans nos recherches ultérieures en tâchant d'éliminer davantage toute source de suspicion de la part du sujet. En effet, comme nous l'avons dit au début de ce chapitre, les étudiants qui ont fourni les données de nos recherches sur l'attitude à l'égard de la réforme universitaire ne se croyaient certes pas « sujet d'une expérience ». Tenir un plaidoyer devant la T.V. fut pour eux une situation exceptionnelle, bien sûr, mais très réelle cependant et dont la véracité ne fut mise en doute par personne. Le lecteur comprendra que dans une situation pareille, des facteurs perturbateurs dus à la relation sujet-expérimentateur sont pratiquement exclus.

Le deuxième point que nous nous devons de souligner est que les [36] résultats obtenus par Rosenberg et qui font apparaître une relation directe entre récompense et changement d'attitude jouissent aussi du statut de « faits établis avec rigueur scientifique ». Tout comme ce fut le cas pour les résultats de Cohen, d'autres chercheurs ont réussi à obtenir les résultats de Rosenberg. En effet, le lecteur trouvera aisément dans la littérature spécialisée de 1964 à 1967 de multiples expériences concluant soit à une relation directe, soit à une relation inverse et même à l'absence de toute relation.

Voilà un exemple typique d'une étude portant sur un phénomène dont les déterminants précis ne sont pas encore suffisamment connus. Dès lors, il n'est pas étonnant que les investigations récentes en cette matière soient dominées par la question suivante : quelles sont les conditions nécessaires et suffisantes pour obtenir soit une relation di-

recte soit une relation inverse entre la récompense et le changement d'attitude. Notre propre effort se concentrera sur la deuxième alternative, la relation inverse, ou plutôt l'analyse systématique de l'effet prévu par la théorie de la dissonance.

Un progrès considérable a été marqué par une autre reprise critique de l'expérience de Cohen, réalisée par Linder, Cooper et Jones (1967), qui démontrent, dans deux expériences consécutives, l'importance de la liberté perçue par le sujet au moment où celui-ci s'engage dans le comportement contre-attitudinal. Leur deuxième expérience revêt un intérêt particulier concernant les assertions de Rosenberg. En effet, nos auteurs refont l'expérience de Rosenberg sous deux formes : la première autorise le sujet à choisir librement de s'engager ou non dans le plaidoyer contre-attitudinal, la seconde ne laisse aucune liberté de choix. Les résultats de cette recherche sont encourageants : si le sujet n'a pas le choix - comme c'était le cas dans l'expérience originale de Rosenberg - la relation entre la récompense et le changement d'attitude est directe. Si, par contre, l'expérimentateur explique au sujet que la décision de collaborer ou non à l'expérience lui incombe, les résultats rejoignent le modèle établi par Festinger et Cohen. Cette recherche suggère donc que l'engagement libre dans le comportement contre-attitudinal serait une condition nécessaire pour que la dissonance entre les éléments cognitifs concernant le comportement ouvert et l'attitude soit suffisante. Si le sujet n'a pas le choix, s'il émet un comportement contre-attitudinal sous la contrainte de l'expérimentateur, le besoin de justification, pour le dire ainsi, est satisfait, et la consonance relative de la récompense ne modifie en rien l'équilibre cognitif déjà rétabli par le fait que le sujet attribue son comportement à cette contrainte exercée par l'expérimentateur.

Orienté par cette recherche, nous nous sommes efforcé, dans nos propres expériences, de réaliser cette liberté de l'engagement du sujet. Le lecteur se souviendra de l'expérience décrite au début de ce chapitre où deux aspects du procédé adopté devaient contribuer à la perception de cette liberté : 1) les étudiants avaient terminé l'expérience pour laquelle ils s'étaient volontairement inscrits avant de rencontrer « par hasard » la vraie expérimentatrice, qui, à leurs yeux, n'avait rien à voir avec une recherche psychologique. Aucun étudiant ne devait donc se sentir obligé de prêter son concours à l'interviewer de la B.R.T. ; 2) à plusieurs reprises, [37] l'interviewer avait insisté sur le fait que le sujet

devait se sentir entièrement libre de s'engager ou non dans le plaidoyer contre-attitudinal, et il ne pouvait donner son accord formel avant qu'il n'ait reçu toutes les informations requises sur la nature de sa collaboration.

Une troisième critique expérimentale de l'expérience de Cohen qui a déterminé de façon très concrète le point de départ de nos propres recherches, fut l'étude de Helmreich et Collins (1968), qui ont réussi à produire l'effet de dissonance le plus impressionnant de la littérature. Les auteurs ont examiné l'effet de la récompense (0,50 et 2,50 \$) en fonction de l'anonymat du sujet qui tenait un plaidoyer contre-attitudinal destiné à un auditoire déterminé. À l'invitation de l'expérimentateur, le sujet acceptait de collaborer à une recherche sur la persuasion en tenant un plaidoyer en faveur d'un contrôle sévère de l'État sur le nombre de naissances. L'enregistrement de ce plaidoyer serait alors présenté à un groupe d'étudiants pour examiner dans quelle mesure ils se laisseraient influencer par l'argumentation développée par leur condisciple. Dans les conditions où l'anonymat de l'orateur (le sujet) était formellement garanti, cet enregistrement était réalisé sur bande magnétique. Dans les conditions d'identification, par contre, l'enregistrement était effectué sur magnétoscope et serait diffusé sur les postes de T.V. à circuit fermé utilisés normalement dans les amphithéâtres universitaires. Il va de soi que ces émissions sonores et/ou télévisuelles n'ont jamais eu lieu, le seul intérêt de cette expérience résidant dans le changement d'attitude des sujets (les orateurs) provoqué par les différentes conditions du plaidoyer.

Les résultats de l'expérience s'avèrent extrêmement intéressants les conditions d'anonymat firent apparaître une relation directe (quoique non-significative) entre la récompense et le changement d'attitude de l'orateur (après son plaidoyer contre-attitudinal); pour les conditions d'identification, ce rapport était inverse : les sujets de la condition à 0,50 \$ qui, avant l'expérience étaient tous extrêmement opposés à l'intrusion du gouvernement dans le planning, familial, se déclaraient en moyenne « plutôt en faveur » de cette même intrusion, après le plaidoyer. Les auteurs croient ainsi avoir mis le doigt sur une condition importante pour la création de la dissonance cognitive : il faut que le sujet s'engage à émettre un comportement contre-attitudinal public dans une situation où son identité et sa personne sont clairement révélées. On pourrait dire que le conflit cognitif doit toucher dans son res-

pect de soi le sujet qui s'est engagé, en personne, devant les autres, dans un acte contre-attitudinal et que ce n'est que sous cette condition d'engagement public qu'une justification externe minimale (faible récompense) conduit à une réaction d'adaptation (changement de l'attitude).

Le lecteur comprendra que les recherches que nous venons de résumer nous éloignent considérablement de la définition strictement cognitive que Festinger avait donnée d'une relation dissonante. Toutefois, il serait téméraire de croire que les conditions nécessaires et suffisantes pour la création d'un « effet de dissonance » ont déjà été identifiées de façon précise. À plusieurs reprises, le groupe de Collins et Helmreich a essayé, mais en [38] vain, de déterminer la nature exacte des facteurs responsables. Et c'est ici que s'inscrit le point de départ du programme de recherches que nous avons entrepris à Louvain en utilisant l'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire.

Nous terminons cette troisième partie de notre chapitre en commun quant quelques-uns des résultats des trois premières expériences extraites d'une série de recherches publiées intégralement dans la monographie citée plus haut.

1.3.2.2 (2) Quelques recherches effectuées à Louvain sur le *role playing* cognitif contre-attitudinal et le changement d'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire. Notre préoccupation majeure, en entamant notre programme de recherches, fut de réussir la production en laboratoire d'un effet certain et indiscutable de *role playing* contre-attitudinal, et cela en vue d'une analyse progressive de ses déterminants. En effet, lors de recherches antérieures (v. entre autres Nuttin, 1966), nous avons été découragé - comme tant d'autres chercheurs - par des échecs répétés dans nos efforts de reproduction d'un effet significatif soit de relation inverse soit de relation directe entre récompense et changement d'attitude après un *role playing* cognitif contre-attitudinal.

Les recherches de Linder, Cooper et Jones et surtout le résultat impressionnant obtenu par Collins et Helmreich nous ont incité à entreprendre une nouvelle tentative dans laquelle nous essayerons de tenir compte de tous les facteurs qui, jusqu'à maintenant, semblaient favoriser un effet de dissonance. C'est ainsi que nous étions amené à monter

une expérience qu'on peut classer - au point de vue de sa démarche - parmi les plus ardues et les plus exigeantes jamais tentées dans le domaine en question. Le format de ce chapitre ne nous permet toutefois pas de commenter la complexité de la façon de procéder ni ses implications déontologiques et morales auxquelles le plus grand soin a été apporté.

Résumons brièvement les caractéristiques générales et constantes des différentes expériences. Plusieurs de ces caractéristiques ont d'ailleurs déjà été décrites soit au début du chapitre soit dans le paragraphe précédent.

Les sujets. Les sujets qui ont collaboré à nos expériences étaient tous des étudiants flamands, masculins, de la deuxième candidature en sciences exactes de l'Université de Louvain. Ils étaient répartis au hasard sur les différentes conditions expérimentales (11 par condition). Les expériences vont se succéder sans interruption, l'ordre des sujets des différentes conditions d'une même expérience étant fixé par le sort. Toutes les précautions furent prises pour que les sujets ne puissent pas s'informer préalablement de la nature exacte de l'expérience.

L'attitude. Dans toutes les expériences, la variable dépendante principale fut la réponse attitudinale par rapport à l'ancien système des examens universitaires. Dans une situation supposée à détermination évaluative minimale, le sujet était invité à se situer sur un continuum de 17 points équidistants allant de « tout à fait contre » jusqu'à « tout à fait [39] pour ». Quoique les données expérimentales aient évidemment été chiffrées, nous écartons ici leur présentation statistique par souci de simplicité.

Le role playing. La tâche du sujet consistait à faire un plaidoyer contre-attitudinal en faveur de l'ancien système. Il disposait de 15 minutes pour préparer ses arguments et du temps voulu pour les débiter. Notons que l'expérimentatrice ne suggérait elle-même aucun argument. Nous croyons que la présentation d'arguments par l'expérimentateur (procédé couramment suivi, entre autres, par Collins et Hel-

mreich) défavorise une confirmation éventuelle de l'hypothèse du stimulant.

Confrontation avec le comportement contre-attitudinal. Le sujet, ayant préparé et débité son plaidoyer, n'a aucune possibilité de supprimer l'élément cognitif de son plaidoyer contre-attitudinal : aussitôt l'enregistrement terminé, l'expérimentatrice l'invite à réécouter le plaidoyer en sa présence.

Liberté de décision. Nous avons déjà amplement commenté le fait que de multiples précautions furent prises pour que le sujet se sente responsable de sa propre décision d'engagement dans le comportement contre-attitudinal. Nous nous permettons d'attirer l'attention du lecteur sur les exigences exceptionnelles posées à l'expérimentateur par cet aspect du procédé. D'une part, la pression exercée par celui-ci doit être assez grande pour qu'il n'y ait pas une défection systématique des sujets en fonction de certaines variables psychologiques incontrôlées; d'autre part, cette pression doit être suffisamment souple pour que le sujet puisse s'attribuer à lui même sa décision d'engagement. De plus, la pression exercée par l'expérimentateur doit être constante pour les différentes conditions de récompense pécuniaire : si cette pression était systématiquement plus forte dans les conditions à récompense minimale, la dissonance totale risquerait de ne plus être manipulée. Notons en passant que nous disposons de moyens de contrôle pour cet important aspect de la recherche : 1) les conversations expérimentatrice-sujet, enregistrées, peuvent être analysées par des juges aveugles pour ce qui est de la pression exercée par l'expérimentatrice; 2) les sujets eux-mêmes sont invités, à la fin de l'expérience, à exprimer la liberté de décision perçue au moment de leur engagement.

Octroi de la récompense. L'information concernant la récompense - comme toute autre information - étant communiquée avant que le sujet ne donne son consentement, cette récompense est toujours remise - contre reçu - entre les mains du sujet au moment où l'expérimentatrice le laisse à la préparation solitaire de son plaidoyer.

Caractéristiques de l'expérimentateur. Plusieurs recherches récentes (par exemple Kelman, entre autres, 1969) ont démontré que l'attrait émanant de l'expérimentateur peut influencer sur la dissonance produite par le *role playing* contre-attitudinal (plus grand est l'attrait, moins grande sera la dissonance totale créée par la complaisance). Toutes les expériences de ce programme ayant été conduites par la même expérimentatrice - Annie Beckers - et celle-ci s'étant efforcée de se comporter de la même façon [40] envers tous les sujets, nous pouvons considérer cette variable comme constante pour les différentes conditions expérimentales.

Attitude de l'auditoire. D'autres recherches récentes (Nel entre autres 1969) ont indiqué que la dissonance créée par un plaidoyer contre-attitudinal public serait fonction de la position adoptée par l'auditoire par rapport au même objet d'attitude. Ainsi, la dissonance serait faible si le public est déjà fervent partisan du point de vue défendu ou si sa position était si extrême qu'aucun plaidoyer ne puisse l'influencer. Ce serait par exemple le cas si, dans nos expériences, le public auquel le plaidoyer doit s'adresser était composé uniquement d'un groupe de professeurs ou de parents très conservateurs et opposés à la réforme. Le lecteur se souviendra que l'auditoire de l'expérience décrite au début de ce chapitre n'est pas homogène, mais le plus vaste public qu'on puisse normalement atteindre en Belgique, à savoir les téléspectateurs de l'unique chaîne nationale de la T.V. flamande. Dans la plupart des autres conditions, comme nous préciserons par la suite, ce public se constitue de l'ensemble également très hétérogène des auditeurs de la radiodiffusion flamande. Ce qui importe surtout, c'est que, dans toutes les conditions publiques de nos recherches, l'auditoire était très hétérogène et constant à travers les diverses conditions.

Élimination de la suspicion. Nombreuses sont les expériences en psychologie sociale pour lesquelles les critiques signalent que certains aspects du procédé adopté sont de nature à faire naître des soupçons chez le sujet. Si tel est bien le cas, les réponses supposées attitudinales risquent d'être déterminées, dans leurs caractéristiques évaluatives, par des facteurs situationnels, portant ainsi préjudice à la validité fondamentale des résultats. Nous avons déjà souligné plus haut que les ex-

périences à plaider public de notre programme de recherches ont été effectuées « sans sujets ». À aucun moment crucial de l'expérience les étudiants, qui n'étaient pas inscrits à la Faculté de Psychologie, ne sont crus sujets d'une recherche quelconque. Quoique la stratégie scientifique fût strictement expérimentale, les phénomènes étudiés étaient donc pris sur le vif ou pour employer une terminologie chère à certains critiques de la psychologie de laboratoire, des phénomènes issus de la Vie Réelle. Nous ne sommes toutefois que trop conscient de ce que toutes les précautions ne garantissent pas une absence totale de suspicion. Qu'il suffise de dire ici qu'aucun étudiant, même lors d'interviews habilement menées, n'a jamais fait part d'éventuels soupçons à cet égard. Même à la fin de la période expérimentale, au moment où tous les sujets furent soigneusement informés de la vraie nature des recherches effectuées, personne ne s'est vanté de sa perspicacité en la matière.

Voilà donc pour les caractéristiques générales et constantes des recherches dont nous allons présenter maintenant les résultats essentiels dans le but de sensibiliser davantage le lecteur à une analyse progressive du fameux effet de dissonance démontré dans l'expérience de Cohen.

Première expérience : role playing public et anonymat. Comme nous l'avons dit précédemment, l'objectif de cette première expérience [41] était de reproduire un effet certain et indiscutable qui se prêterait à une analyse expérimentale ultérieure. Les deux conditions publiques (anonyme et identifiée) à faible récompense de Collins et Helmreich nous servaient d'exemple pour l'obtention de pareil effet. Nous avons jugé inutile et peu rationnel de réaliser une condition à forte récompense si nous étions incapables d'influencer de manière décisive la réponse attitudinale en manipulant la faible récompense. Dans un désir d'intensifier les facteurs favorisant un effet de dissonance, nous avons monté une réplique partielle de l'expérience de Collins et Helmreich, tout en poussant à l'extrême la réalisation des facteurs « public-identifié » et « liberté d'engagement ». En effet, la condition à plaider « public-identifié » (devant la T.V.), que nous avons décrite tout au début de ce chapitre, représente à notre avis à peu près la limite - de l'opérationnalisation maximale de cette variable.

Contrairement à cette condition, où l'identité du sujet était clairement présentée, une deuxième condition publique mais anonyme était à tous points identique à la condition T.V., à cette exception près que le plaidoyer serait destiné à être émis par la radiodiffusion et que le sujet aurait la garantie formelle que son identité ne serait pas révélée.

On pourrait objecter ici que l'anonymat du sujet n'offre pas une garantie totale, la possibilité que l'un ou l'autre auditeur reconnaisse sa voix n'étant pas exclue. À cela on peut rétorquer : 1) que tel était aussi le cas pour l'expérience de Collins et Helmreich qui, malgré cela, ont obtenu un effet considérable; et 2) que, si l'anonymat de la condition Radio n'est pas total, la différence au point de vue anonymat entre les conditions T.V. et Radio demeure énorme : dans la condition T.V., l'interviewer présente le sujet aux téléspectateurs et le visage de celui-ci occupe constamment l'écran en gros plan; cette présentation de l'orateur fait défaut dans la condition Radio et le sujet pourra toujours nier avoir collaboré à l'émission.

Comme nous l'avons déjà mentionné, la récompense octroyée dans cette première expérience fut tenue constante à 20 FB (2 FF), le plus petit billet de banque belge - tout juste suffisant pour acheter un paquet de cigarettes - supposé correspondre au demi-dollar utilisé pour l'expérience de Collins et Helmreich.

La troisième condition de cette expérience servait de groupe témoin. La réponse attitudinale de ces sujets fut recueillie sans qu'ils ne soient invités au préalable à tenir un plaidoyer et, il va de soi, sans récompense pécuniaire.

Résumons le plan de cette première expérience : nous disposons de trois séries de réponses attitudeles : l'une obtenue après un plaidoyer contre-attitudinal public identifié (T.V.), l'autre après un plaidoyer contre-attitudinal public anonyme (Radio) - la récompense demeurant faible pour les deux séries (20 FB) - et une troisième série de réponses attitudeles qui n'étaient précédées d'aucun *role playing*.

Le lecteur connaît déjà les résultats des conditions 1 et 3 : les onze sujets du groupe témoin se situaient tous, sans exception, dans la zone extrêmement négative du continuum de l'attitude : six se déclarèrent

« très [42] fortement contre », et cinq « fortement contre » l'ancien système d'examen.

Pour la condition T.V., deux sujets seulement se situèrent dans cette zone couverte par le groupe témoin, trois se déclarèrent « contre », quatre « plutôt contre », un indiqua « neutre » au centre de l'échelle et le dernier se situa « plutôt pour ». Cette condition peut être qualifiée en moyenne de « plutôt contre ». Notons en passant qu'une moyenne de ce type est obtenue de la façon suivante : on considère les différents points où le sujet pouvait se situer comme équidistants et on confère à chaque point une valeur numérique graduée (par exemple de 1 à 17 pour une échelle à 17 possibilités de choix allant de « tout à fait contre » à « tout à fait pour »). On peut ainsi établir une répartition des cotes pour chaque condition, et lui appliquer les techniques statistiques appropriées.

Pour la condition anonyme (Radio) qui, chez Collins et Helmreich, était très différente de la condition à identification, l'effet produit sur l'attitude n'est pas moins clair que pour la condition T.V. : deux sujets se situent dans la zone du groupe témoin, un se déclare « contre », six « plutôt contre », et deux « plutôt pour ». La distribution de ces réponses, dont la moyenne est même légèrement plus positive que celle de la première condition, peut à nouveau être qualifiée de « plutôt contre ». La différence entre les deux est négligeable.

Conclusion de cette première expérience :

1) le *role playing* public (contre-attitudinal à faible récompense) produit un effet très significatif sur l'attitude : après ce *role playing*, quatre des vingt-deux sujets seulement (conditions Radio et T.V. réunies) émettent une réponse attitudinale comparable à celle du groupe témoin;

2) contrairement aux résultats obtenus par Collins et Helmreich, le *role playing* public anonyme entraîne un changement d'attitude aussi profond que le *role playing* public identifié. L'effet observé paraît identique. Nous avons déjà fait mention des doutes exprimés par Collins et Helmreich sur la nature exacte des facteurs qui interviennent ici. À la fin de leur article, ces auteurs se réfèrent à plusieurs études

inédites selon lesquelles la manipulation de l'anonymat ne produirait aucun effet. Nos propres recherches nous semblent un motif de plus pour ne pas accorder à l'identification de l'orateur une importance décisive.

Dans la partie finale du chapitre nous reviendrons sur d'autres implications de notre expérimentation avec la T.V. Etant donné que l'effet obtenu dans la condition Radio est au moins aussi clair que celui de la condition T.V., techniquement plus difficile, nous avons poursuivi notre analyse en utilisant exclusivement des conditions de plaidoyer public anonyme (Radio).

Bien que nous n'étions pas en mesure de reproduire les résultats de Collins et Helmreich en manipulant l'anonymat, nous n'étions pas déçu par les données que nous avons recueillies, et nous invitons le lecteur à partager avec nous l'étonnement suscité par le phénomène stupéfiant [43] auquel nous venons d'assister. N'est-il pas saisissant de constater que quatre-vingts pour cent des étudiants, qui, tous, étaient de fervents partisans de la réforme du système d'examen et qui, pour des raisons bien évidentes, attachaient la plus grande importance à ce début de réforme déjà en application à leur Université, changent leur attitude après un *role playing* de quelques minutes. Le fait qu'ils aient consenti à s'engager dans ce *role playing* sera commenté plus loin. Pour le moment, nous nous limitons à mettre en évidence ce phénomène fascinant : le chercheur peut prédire avec un degré de certitude très rassurant que la réponse attitudinale d'un étudiant, après le *role playing* décrit, ne sera plus « très fortement contre » ni « fortement contre ». C'est dire que cette réponse attitudinale - avec toute sa signification profondément humaine - est assujettie au contrôle du chercheur, et cela sans que le sujet ne s'en rende compte.

Nous pouvons donc affirmer que les caractéristiques évaluatives de la réponse attitudinale - en l'occurrence le degré d'hostilité vis-à-vis de l'ancien système d'examen - sont sous le contrôle de l'expérimentateur. Quel est le mécanisme de ce contrôle ? Quelles sont les conditions nécessaires et suffisantes pour que l'effet de changement soit obtenu ? À quelle loi psychologique répond ce phénomène ? Avons-nous affaire à l'effet de dissonance de Festinger et Cohen ? Les conditions requises par ces auteurs pour l'obtention de cet effet sont certainement

réalisées : il y a une relation dissonante entre les éléments cognitifs : (1) je suis très opposé à l'ancien système d'examen et (2) je viens de tenir un plaidoyer en faveur de ce même système. Le poids de la consonance d'un troisième élément cognitif : « pour ce faire j'ai reçu 20 FB », est si peu important que la dissonance totale reste élevée et que l'adaptation au moyen d'un changement d'attitude demeure imposée. Le plan expérimental de notre première recherche ne nous permet toutefois pas de conclure sur les mêmes bases que Festinger et Cohen, étant donné que nous n'avions pas réalisé de condition à récompense élevée.

Le lecteur se rendra compte que les résultats présentés jusqu'ici pourraient être interprétés de diverses manières. Ainsi, suivant l'hypothèse du stimulant, il se pourrait que le fait d'être invité à parler devant la T.V. ou la Radio motive le sujet de façon exceptionnelle de sorte qu'il produit et défend des arguments qu'il n'avait jamais examinés, et que le changement d'attitude soit ainsi le résultat d'un processus d'auto-persuasion pour l'explication duquel la théorie de la dissonance n'est d'aucune utilité scientifique. Indépendamment de ce facteur, il est également possible que la faible récompense pécuniaire ait un léger effet de stimulant et/ou de renforcement, effet qui pourrait encore devenir plus marqué dans la mesure où le montant de la récompense est plus élevé. Notre première expérience ne donne aucune réponse à ces questions importantes pour la compréhension du phénomène, ainsi qu'à beaucoup d'autres encore.

Notre deuxième expérience se concentrera davantage sur le rôle joué par la récompense pécuniaire et devra nous permettre de mieux préciser les facteurs responsables du phénomène observé.

[44]

Deuxième expérience : role playing public anonyme et récompense. Nous allons confronter ici les résultats obtenus dans six conditions différentes, dont deux empruntées à la première expérience, à savoir celle du groupe témoin et celle de la condition « Radio - 20 FB ». Les nouvelles conditions expérimentales seront toutes du type « *role playing public anonyme* ». Trois d'entre elles ne diffèrent de la condition « Radio - 20 FB » décrite plus haut qu'au point de vue de la récompense offerte. Pour une première condition, la récompense pécu-

naire sera dix fois plus élevée (Radio - 200 FB). Pour une deuxième, elle sera de zéro franc, c'est-à-dire que l'expérimentatrice ne parlera à aucun moment d'une éventuelle rétribution (Radio - 0 FB). Dans une troisième condition, le sujet subira une privation relative (Radio P.R.) en ce sens que l'expérimentatrice, au moment où l'information sur la récompense est donnée dans les conditions à 200 FB ou à 20 FB déclarera avec un regret tout naturel : « Je dois vous informer que d'habitude nous donnons de l'argent à ceux qui collaborent à un programme de ce genre, mais les fonds disponibles sont malheureusement épuisés de sorte que je ne puis vous payer ». Et au moment où la récompense devrait normalement être remise dans les mains du sujet, elle répète : « Je regrette encore qu'il n'y ait plus d'argent pour vous payer ». Cette privation de récompense est relative parce que, aux yeux du sujet, d'autres personnes avec lesquelles le sujet peut se comparer sont rétribuées de manière normale. Notons que le montant de la récompense dont le sujet est privé n'est pas spécifié. Il s'agit donc d'une privation relative indéterminée.

Le lecteur comprendra qu'en réalisant ces différentes conditions de récompense, nous voulons manipuler systématiquement le poids de la consonance de l'élément cognitif crucial de l'interprétation festingérienne. Dans la condition à 200 FB, l'importance de la consonance ainsi créée doit être beaucoup plus grande que dans celle à 20 FB. C'est le plan classique des expériences portant sur ce sujet : les différentes attitudes suscitées par une récompense faible ou une récompense élevée sont comparées à celle d'un groupe témoin sans *role playing*. Certaines expériences présentent des conditions à récompenses intermédiaires. Nous fondant sur nos recherches antérieures (v. Nuttin, 1966), nous avons préféré introduire des conditions non-intermédiaires qui, à notre avis, se prêtent aisément à une analyse plus poussée de l'importance accordée à la consonance de l'élément cognitif se rapportant à la récompense. En effet, dans la condition où la récompense est de zéro franc, il ne fait aucun doute que l'élément consonant concernant la récompense est totalement absent et ne peut donc influencer la dissonance totale de la situation. Etant donné que Festinger considère tout élément cognitif concernant la récompense comme consonant (son importance étant fonction de l'importance de la récompense) et que cette consonance atténue la dissonance totale, celle-ci doit être plus grande dans une condition à récompense zéro, et

dès lors on s'attendra à ce que le changement d'attitude soit plus marqué.

Pour ce qui est de la condition à privation relative, elle nous fournit en premier lieu une condition où l'élément cognitif concernant la récompense [45] devient nettement un élément cognitif dissonant. Par conséquent, la dissonance totale devrait être encore plus grande que dans les conditions à 20 FB ou 0 FB. L'importance de cette manipulation négative de la récompense sera commentée de manière plus circonstanciée par la suite. En deuxième lieu elle nous permet de faire un autre test pour vérifier l'assertion de Festinger qui définit la récompense minimale comme : « *just enough reward to elicit the compliance* » le premier test de cette définition de la « *forced compliance* » étant déjà réalisé par la condition à zéro FB. Il est en effet étonnant de constater que Festinger interprète l'octroi de la récompense minimum comme une force tout juste suffisante pour susciter la complaisance. Cette assertion est gratuite parce qu'aucune preuve n'est fournie de la validité de cette définition interprétative. Nous insistons sur le fait que nous n'attachons que peu d'importance à cette critique telle qu'elle est formulée ici, mais le lecteur se rendra compte plus loin des implications théoriques de cette formulation que Festinger donne du phénomène.

Outre ces quatre conditions, où l'élément consonant qui se rapporte à la récompense est systématiquement varié (200 FB, 20 FB, 0 FB et P.R.), et la condition témoin, où la réponse attitudinale est émise sans *role playing* préalable, notre deuxième expérience comptait une sixième condition à laquelle nous attachons une importance particulière et qu'on ne retrouve pas non plus dans aucune expérience classique, à savoir une condition à *role playing* « pro-attitudinal » sans récompense. Cette condition est donc à tous points identique à la condition « *role playing* contreattitudinal public anonyme 0 FB », exception faite pour la dissonance entre les éléments cognitifs concernant le *role playing* et l'attitude, cet autre aspect capital de l'interprétation festingérienne. En effet, le sujet de cette condition à *role playing* pro-attitudinal est invité à tenir un plaidoyer unilatéral en faveur de la réforme du système d'examen. Vu les résultats obtenus pour le groupe témoin de la première expérience, nous pouvons considérer ce plaidoyer comme l'opposé d'un *role playing* contre-attitudinal. Le terme contre-attitudinal étant consacré dans la littérature spécialisée (« *coun-*

terattitudinal » en anglais) nous proposons d'utiliser ici le terme pro-attitudinal pour désigner un plaidoyer conforme à l'attitude du sujet. Nous avons utilisé ailleurs (v. Nuttin, 1966) les termes « plaidoyer dissonant et consonant ». Nous préférons toutefois ne plus recourir à ces termes spécifiquement festingeriens pour définir la donnée neutre au point de vue théorique précisant si le comportement manifeste (le plaidoyer) est conforme ou non à l'attitude. Notons que nous ne parlons pas de plaidoyer « attitudinal » parce que nous réservons ce terme pour désigner une réponse émise dans une situation à détermination évaluative minimale.

L'utilité stratégique d'une condition à *role playing* pro-attitudinal, n'est, à notre avis, guère négligeable. Nous constatons que, dans la littérature expérimentale, l'unique groupe témoin avec lequel les conditions de *role playing* à faible et forte récompense sont comparées, consiste dans une condition où les réponses attitudinales sont enregistrées sans [46] *role playing* préalable. N'est-ce pas là présumer trop de l'importance de la relation dissonante entre les éléments cognitifs concernant le *role playing* contre-attitudinal et l'attitude ? Ne faut-il pas démontrer qu'un *role playing* contre-attitudinal produit un effet différent de celui d'un *role playing* pro-attitudinal avant de considérer la dissonance engendrée par la relation *role playing*-attitude comme essentielle pour la compréhension du phénomène du changement de l'attitude ? La question nous paraît évidente, et nous nous étonnons que nos recherches, communiquées en 1964, restent les seules à avoir intégré ce contrôle dans le plan expérimental.

Voyons à présent les résultats et les conclusions de notre deuxième expérience.

La première question, intéressant directement la controverse autour de l'expérience de Cohen, est celle de la relation directe ou inverse entre l'importance de la récompense et le changement d'attitude. La réponse fournie par nos résultats est claire : le changement d'attitude observé dans la condition à forte récompense (200 FB) est nettement inférieur à celui de la condition à faible récompense. La première moyenne se situe au degré « contre » tandis que la dernière, comme nous l'avons dit plus haut, est plus positive de deux degrés c'est-à-dire « plutôt contre ».

Nous avons donc réussi une reproduction parfaite des résultats typiques d'un effet de dissonance : plus grande est la récompense pécuniaire, moins grand sera le changement d'attitude. Par conséquent, l'interprétation basée sur l'hypothèse du stimulant et/ou du renforcement peut être éliminée. Il nous reste cependant à vérifier si l'interprétation Festingérienne de l'effet de dissonance observé dans notre expérience reste la plus plausible. Et c'est ici que les résultats obtenus pour les autres conditions de notre deuxième expérience semblent imposer des réserves très nettes.

Nous constatons en effet que le changement d'attitude observé dans la condition à forte récompense (Radio 200 FB) est identique au changement observé dans la condition publique anonyme sans récompense (Radio 0 FB). La question que nous nous posons est la suivante : comment peut-on soutenir que la récompense élevée engendre un élément cognitif consonant qui atténue la dissonance totale, si cette dissonance totale semble identique à celle d'une condition où cet élément cognitif consonant ne peut exercer une influence atténuante, et ce pour la bonne raison que toute information concernant une récompense a été éliminée de cette situation expérimentale qui, soulignons-le, est pour le reste identique à la condition à forte récompense. Nous avons déjà largement commenté la thèse de Festinger qui interprète l'absence de changement d'attitude ou le changement relativement moins important d'une condition à forte récompense comme étant dus à l'importance relativement plus grande de l'élément cognitif consonant de la récompense. La consonance de cet élément diminuerait la dissonance totale produite par les éléments cognitifs concernant l'attitude et le *role playing* contre-attitudinal (et tous les autres éléments cognitifs - non manipulés dans [47] l'expérience - qui sont en relation avec ces deux éléments cruciaux). Le fait que le changement d'attitude dans la condition à récompense faible ou « minimale » est plus marqué que dans la condition à forte récompense est donc expliqué par l'hypothèse que la dissonance totale est moins grande dans cette dernière condition parce que l'élément consonant de la récompense y a joué un rôle réducteur. Les résultats obtenus dans notre condition à *role playing* contre-attitudinal sans récompense nous incitent à rejeter cette interprétation : un même changement d'attitude pour les deux conditions sans récompense et avec forte récompense nous forcent à poser l'identité de la dissonance totale dans les deux conditions et, par-

tant, que la récompense de 200 FB ne joue pas le rôle d'un élément cognitif consonant qui atténue la dissonance totale.

L'interprétation que nous avançons, et que nous avons déjà présentée lors de recherches antérieures (voir Nuttin, 1966), est que la moindre récompense de 20 FB n'est pas un élément cognitif relativement moins consonant, mais bien un élément cognitif dissonant qui crée une tension psychologique engendrant ainsi une réaction d'adaptation qui tend au rétablissement de l'équilibre cognitif. La correction proposée à l'interprétation festingérienne de l'effet de dissonance classique nous amène donc à une nouvelle définition du rôle de la récompense dans les situations de complaisance forcée. Nous proposons de distinguer une récompense plausible, normale, qui ne crée aucun conflit et demeure donc sans influence sur l'attitude, d'une récompense anormale, insolite, qui excite le sujet et motive une réaction d'adaptation. Une analyse plus phénoménologique de la situation expérimentale de nos sujets pourrait illustrer notre assertion. Personne ne s'étonnera que l'Office National de Radiodiffusion Télévision Flamande paie 200 FB pour la collaboration à un programme important, tout comme personne ne s'étonnera que l'interviewer ne souffle mot d'une éventuelle rétribution. Par contre, recevoir une rétribution de 20 FB pour cette collaboration et signer un reçu pour une somme aussi réduite est plutôt humiliant et sera perçu par la plupart des sujets comme dérisoire et disproportionné. Notons ici qu'une analyse plus poussée de la récompense disproportionnée, entamée au cours d'expériences ultérieures que nous ne présentons pas dans ce chapitre, démontre plus clairement que la récompense peut réellement être qualifiée d'« anormale » ou d'« insolite ». L'effet de changement d'attitude n'est pas seulement obtenu par une récompense dérisoire, mais le même effet a été observé dans des conditions où il fut accordé une récompense très importante mais troublante parce que totalement inattendue. Selon Festinger il s'agirait donc ici d'un élément de très grande consonance... Ajoutons encore une précision importante : que la récompense fût accordée avant ou après le plaidoyer, le même effet se produisit.

Pour le moment, nous nous abstenons d'interpréter de manière plus approfondie le mécanisme menant de la récompense insolite au changement de l'attitude. Nous ne disposons pas encore des données nécessaires pour maintenir une interprétation purement cognitive du [48] phénomène. Le lecteur qui a bien compris le dernier paragraphe de

notre exposé sur la théorie de la dissonance cognitive et l'expérience de Cohen (cf. ci-dessus) saisira l'importance de ce que nous venons d'exposer ici.

Examinons brièvement les résultats des autres conditions de notre deuxième expérience.

La condition à privation relative est particulièrement intéressante pour notre nouvelle formulation du rôle joué par la récompense dans l'obtention de l'effet de dissonance classique. La privation relative ajoute en effet au système cognitif de nos sujets un élément qui, selon la définition festingérienne, se trouve clairement en relation dissonnante avec l'élément cognitif concernant le *role playing* : savoir qu'on est privé d'une récompense normale n'est pas relativement moins consonnant qu'une forte récompense, mais est dissonnant avec l'élaboration cognitive de l'engagement dans le *role playing* contre-attitudinal. Nous trouvons ici un second argument en faveur de notre thèse : la privation sociale produit le même effet sur l'attitude que la récompense de 20 FB, la moyenne des réponses attitudinales de cette première condition se situant au degré « plutôt contre » sans différence significative avec la moyenne de la condition à 20 FB. Le changement d'attitude étant le même, nous devons conclure à l'identité de la dissonance totale et nous ne concevons pas comment cette dissonance totale pourrait être la même pour une condition où, selon Festinger, l'élément de la récompense serait relativement moins consonnant (20 FB) et une autre où il serait clairement dissonnant (privation sociale). Nous sommes donc de nouveau amené à inférer que, dans les deux conditions, le rôle de l'élément cognitif concernant la récompense a été d'intensifier la dissonance totale et non pas de la réduire relativement dans une moindre mesure que dans une condition à forte récompense. Notons en passant qu'un effet de privation relative fut obtenu avec la même netteté au cours d'une autre expérience du même programme de recherche où le plaidoyer n'était pas public, c'est-à-dire destiné à aucun auditoire.

Une deuxième conclusion, que nous tirons de l'analyse des résultats présentés jusqu'ici, concerne la description que Festinger donne à plusieurs reprises de la récompense minimum conçue comme étant tout juste suffisante pour susciter la complaisance forcée. À notre avis, il s'agit ici d'une description gratuite qui n'a aucun fondement réel dans les recherches en question. Nous ne doutons pas de la validité de

l'hypothèse, combien riche et subtile, selon laquelle le conflit causé par une complaisance forcée sera maximal si les forces appliquées pour provoquer cette complaisance sont réduites au minimum. Formuler une hypothèse attrayante qui donne satisfaction par sa seule subtilité est une chose, tandis que prétendre que cette même hypothèse a été confirmée expérimentalement en est une autre. Il nous semble que la définition interprétative de la récompense minimale en tant que force minimum nécessaire pour provoquer la complaisance n'a été réalisée dans aucune des expériences de Festinger et de ses adeptes. C'est aussi [49] pourquoi nous préférons le terme « *rewarded compliance* » à « *forced compliance* ». En effet, la spécification « forcée » induit en erreur dans la mesure où cette force est définie en fonction de la récompense manipulée. Il ressort clairement de nos conditions sans récompense et avec privation sociale que les autres forces qui interviennent dans la situation - que nous n'avons pas variées à travers les conditions - sont en nombre suffisant pour susciter la complaisance.

Résumons ce commentaire de nos conditions à récompense insolite en confrontant nos conclusions avec la formulation-clef que Festinger donne dans son livre de base de 1957, où nous lisons à la page 95 : « *If one wanted to obtain private change in addition to mere public compliance, the best way to do this would be to offer just enough reward to elicit the overt compliance* ». Nous avons démontré que modifier une attitude par un plaidoyer contre-attitudinal coûte encore moins cher que Festinger ne le pensait. En effet, il suffit de n'accorder aucune récompense à condition de stipuler que l'absence de rétribution est exceptionnelle. En outre, nous avons établi que la récompense élevée conçue par Festinger comme très consonante n'exerce aucune influence sur la dissonance totale, et que l'effet de la récompense faible est identique à celui de la privation relative. Par conséquent, nous attribuons le changement d'attitude à l'octroi d'une récompense insolite qui excite le sujet et le conduit à une réaction d'adaptation. Pour le moment, rien ne nous empêche de formuler cette conclusion dans les termes de la théorie de la dissonance cognitive : la récompense insolite crée un élément cognitif dissonant, augmentant ainsi la dissonance totale qui incitera le sujet à la réduire par le changement d'attitude.

Cette dernière formulation implique toutefois qu'une autre supposition de Festinger, que nous n'avons pas encore examinée, demeure valable, à savoir l'importance cruciale que Festinger accorde à la rela-

tion dissonante entre l'attitude (je sais que je suis contre l'ancien système d'examen) et le plaidoyer contre-attitudinal (je sais que je viens de faire un plaidoyer public en défense de l'ancien système d'examen). Dans l'optique de Festinger, la relation entre ces deux éléments pourrait se dénommer la dissonance « centrale » ou « essentielle », produite par la complaisance forcée. Le lecteur se rappellera que la récompense pécuniaire n'est, selon Festinger, qu'un élément cognitif, manipulé de manière expérimentale, qui entre en relation consonante avec le deuxième élément de cette dissonance centrale tout en atténuant la dissonance totale du système cognitif envisagé. En outre, cette action bénéfique de l'élément consonant de la récompense serait en relation directe avec l'importance de cette récompense. Nous avons déjà abondamment critiqué cette dernière assertion, mais nous n'avons pas encore examiné la validité de la supposition fondamentale portant sur la dissonance « centrale ». Il est évident que le schème conceptuel appliqué par Festinger à la situation du *role playing* cognitif contre-attitudinal postule la présence d'une dissonance cognitive « centrale » importante. Le fait que la récompense normale de 200 FB ne paraît pas influencer cette dissonance centrale et [50] que la récompense insolite de 20 FB fait croître la dissonance totale, comme nous l'avons démontré, n'empêche pas que cette dissonance centrale peut avoir causé un changement d'attitude, la théorie de Festinger postulant que tout état de dissonance incite à sa réduction. Les données que nous avons examinées jusqu'à présent ne sont pas incompatibles avec une telle interprétation du changement d'attitude. En schématisant, nous relevons trois niveaux de réponses attitudeles :

- 1) « Très fortement contre » : le groupe témoin (sans *role playing* contre-attitudinal).
- 2) « Contre » : les conditions à récompense normale (*role playing* contre-attitudinal à 200 FB et à 0 FB).
- 3) « Plutôt contre » : les conditions à récompense insolite (*role playing* contre-attitudinal à 20 FB et à privation relative).

Cette formulation provisoire que nous avançons de l'hypothèse selon laquelle la récompense insolite fait accroître la dissonance totale

autorise encore l'interprétation du changement observé pour les conditions à récompense normale en fonction de la réduction de la dissonance que nous avons appelée « centrale ». Les moyennes des réponses attitudinales de ces deux dernières conditions diffèrent en effet de façon significative de la moyenne du groupe témoin. C'est précisément pour vérifier la validité du postulat festingérien concernant la dissonance centrale que nous avons inclus dans notre schème expérimental une dernière condition, à savoir la condition à plaider pro-attitudinal sans récompense. Il s'agit donc d'une condition sans « complaisance forcée », c'est-à-dire sans dissonance « centrale », où les réponses attitudinales ont été recueillies après un *role playing* cognitif qui ne pouvait susciter aucune dissonance avec l'attitude. Nous sommes conscient du fait que le terme « *role playing* » n'est pas très approprié pour dénommer ce qui, au fond, n'est qu'un plaider normal, mais nous préférons le conserver dans notre exposé par souci de clarté.

Le résultat obtenu pour cette condition met, à notre avis, davantage en doute l'interprétation Festingérienne de la situation de complaisance forcée. En effet, nous constatons que la moyenne des réponses attitudinales émises après le *role playing* pro-attitudinal ne diffère pas de la moyenne des conditions à *role playing* contre-attitudinal avec récompense normale, et diffère d'une façon très significative de la moyenne de notre groupe témoin, où la réponse attitudinale fut donnée sans *role playing* cognitif préalable. La conclusion qui s'impose est double : 1) tant le *role playing* cognitif pro-attitudinal que contre-attitudinal, c'est-à-dire les deux formes d'élaboration cognitive de l'objet de l'attitude, atténuent l'attitude extrême; 2) l'importance de la dissonance centrale postulée par Festinger pour le *role playing* contre-attitudinal n'est pas prouvée car cette dissonance ne mène pas à un changement d'attitude différent de celui obtenu après le *role playing* pro-attitudinal. Remarquons que nous ne prétendons point avoir établi que cette dissonance centrale ne joue aucun rôle. Il se pourrait en effet qu'elle soit une condition [51] nécessaire pour l'obtention de l'effet de la récompense insolite. Ce problème sera examiné très succinctement dans la troisième expérience de notre programme de recherche, qui sera également la dernière à être présentée dans ce chapitre.

Troisième expérience : dissonance centrale et récompense insolite. Nous venons, au cours de l'expérience précédente, de rejeter les deux thèses essentielles de l'interprétation festingérienne de la relation indirecte entre récompense pécuniaire et changement d'attitude. Si nous nous étions contentés de reproduire le schème expérimental classique de toutes les recherches à ce sujet, nous aurions trouvé une nouvelle confirmation de la théorie de la dissonance cognitive. Les conditions critiques que nous avons ajoutées à ce plan expérimental classique nous ont amené à abandonner l'interprétation donnée à la dissonance centrale et à la consonance de l'élément cognitif de la récompense.

La prochaine étape de notre analyse se concentrera sur un examen plus approfondi des conditions nécessaires et suffisantes pour l'obtention de l'effet de la récompense insolite. Et la première question qui se pose est de savoir si cet effet se produit également dans des situations à plaidoyer pro-attitudinal. Nous allons pour cela confronter les résultats obtenus pour les deux conditions de *role playing* contre-attitudinal à 20 FB et à privation relative avec les résultats de deux nouvelles conditions à *role playing* pro-attitudinal, dont l'une à récompense de 20 FB et l'autre à privation relative. Ces deux dernières conditions diffèrent donc des deux premières uniquement par l'absence de la dissonance centrale. Les résultats obtenus lors de cette expérience sont très explicites : les deux récompenses insolites ne produisent aucun effet spécifique sur le changement d'attitude si la dissonance centrale fait défaut. Les moyennes des réponses attitudeles pour ces deux conditions sont pratiquement identiques entre elles et ne diffèrent pas de la moyenne obtenue par exemple dans la condition à *role playing* pro-attitudinal non rétribuée.

L'utilisation de techniques statistiques appropriées (analyse de variance) nous confirme dans la conclusion que la présence de la dissonance centrale est une condition nécessaire pour obtenir l'effet de la récompense insolite. Cette conclusion ne veut toutefois pas démontrer qu'il est indispensable de recourir aux concepts de la théorie de la dissonance cognitive pour décrire le phénomène de la complaisance forcée. En effet, après les résultats obtenus dans l'expérience précédente, il vaut mieux faire preuve de scepticisme quant à la conception du *role playing* contre-attitudinal comme créant une dissonance cognitive

« centrale ». Y a-t-il d'autres voies d'approche de ce phénomène ? Tout comme nous l'avons fait lors de recherches antérieures (Nuttin, 1966), nous admettons la possibilité que la signification d'une récompense - c'est-à-dire le fait que celle-ci est perçue comme appropriée ou non - dépende entre autres de l'effort subjectif investi dans la tâche et de l'attente du sujet. N'oublions pas que le facteur principal manipulé dans notre troisième expérience, et que nous avons appelé « dissonance centrale », [52] peut également se définir d'une autre façon. Si la conclusion de l'analyse expérimentale énonce que cette « dissonance centrale » est une condition nécessaire, nous donnons une interprétation conceptuelle à la variable manipulée et, jusqu'à preuve du contraire, rien ne nous empêche de définir la différence entre les deux types de plaidoyer pro-attitudinal et contre-attitudinal sans recourir à des concepts cognitifs. En effet, la réalité désignée par l'abstraction « absence et présence de la dissonance cognitive centrale » pourrait tout aussi bien être désignée par des concepts non-cognitifs, tels que « tâche facile et difficile » ou « agréable et désagréable » ou encore « sans risque et avec risque social ».

Pourquoi ne pourrait-on supposer que le sujet ressent la récompense de 20 FB ou la privation sociale comme disproportionnée ou insolite surtout et même uniquement dans les cas où celui-ci est invité à faire quelque chose de très désagréable, en l'occurrence tenir un faux plaidoyer. Les réponses données par nos sujets à une question lors de l'interview post-expérimentale ont nettement fait apparaître qu'ils considéraient le développement de l'argumentation contre-attitudinale comme étant beaucoup plus ardu et désagréable que celui de l'argumentation pro-attitudinale. Pourquoi dès lors ne pas supposer que l'attente des sujets et l'effet de la récompense sont fonction d'aspects non-cognitifs de la tâche qu'ils ont assumée.

Ces questions devront nous orienter dans nos recherches ultérieures. Le lecteur en saisira aisément l'importance pour le jugement final sur la validité d'une interprétation non-cognitive du phénomène bien établi. Les limites du présent chapitre ne nous permettent toutefois pas de procéder à la consolidation et à l'élaboration théorique de pareille interprétation. Le lecteur se rendra compte que les questions que nous venons de poser se prêtent facilement à une analyse expérimentale et que de nouvelles recherches devront nous faire progresser dans la compréhension scientifique du problème fascinant que soulève le

changement d'attitude après un *role playing* cognitif à récompense insolite.

1.4. Considérations finales

[Retour à la table des matières](#)

Nous venons de présenter au lecteur - à titre d'initiation - quelques recherches, choisies parmi des milliers, qui ont trait au problème fondamental et infiniment complexe du changement de l'attitude. Ce choix, comme nous l'avons déjà précisé, fut loin d'être représentatif de la méthode ou de la théorie. Le lecteur, resté sur sa faim et désireux de compléter son information personnelle, consultera avec profit la bibliographie française établie par Denise Jodelet et ses collaborateurs (1970). Parmi les ouvrages spécialisés ou synoptiques plus récents consacrés au domaine spécifique du changement d'attitude, nous mentionnons les références suivantes : Abelson e.a. (1968), Feldman (1967), Greenwald e.a. (1968), Insko (1967), Kiesler e.a. (1968), McGuire (1968) et Zajonc (1968).

[53]

En guise de conclusion, nous nous proposons de soulever très brièvement quelques-unes des questions que le lecteur se sera sans doute posées au cours de la lecture de ce chapitre.

1.4.1. La réponse attitudinale et sa représentativité pour l'attitude

Dans la deuxième partie de notre exposé, nous avons essayé de commenter la distinction conceptuelle entre « attitude » et « comportement ». Connaître l'attitude d'un sujet par rapport à un objet de valeur contestable devra nous aider à mieux prédire et comprendre son comportement vis-à-vis de ce même objet. Pour la plupart des expériences décrites ci-dessus, cette connaissance de l'attitude fut basée sur la réponse attitudinale fournie par les sujets à une seule question posée par l'expérimentateur. Il va de soi que cette réponse n'offre qu'une ba-

se très fragile pour une estimation valide de l'attitude en question. Si le but du chercheur était d'étudier p.e. l'attitude vis-à-vis de la réforme universitaire en soi, ou si son intérêt allait en premier lieu à une connaissance approfondie de l'attitude d'un individu bien déterminé, il est évident que la réponse attitudinale donnée à cette question unique ne serait que d'une utilité très relative. Il lui faudrait alors poser toute une série de questions, couvrant tous les aspects importants de l'attitude et menant à des réponses attitudinales représentatives de l'ensemble des réponses attitudinales que les sujets examinés pourraient émettre. On peut ainsi, sur la base de ces réponses et en utilisant des techniques psychométriques très variées, caractériser l'attitude de chaque individu par ce qu'on appelle « un score d'attitude », et comparer les scores d'attitude obtenus pour les individus ou les groupes (v. par exemple Scott, 1968).

On comprendra que tel n'était point l'objectif des recherches exposées dans ce chapitre. Ce qui importait avant tout, c'était d'examiner si une réponse attitudinale - choisie plutôt arbitrairement - change en fonction de la présence ou de l'absence de l'un ou l'autre facteur dont on voulait vérifier l'effet prévu par l'une ou l'autre conception théorique du processus du changement de l'attitude. Pour ce faire, il n'est pas strictement nécessaire de procéder à un mesurage très nuancé de l'attitude.

La validité évidente mais limitée de la réponse attitudinale utilisée mise à part, il importe surtout que telle réponse présente une marge confortable de fidélité, c'est-à-dire que les réponses attitudinales émises par un même sujet à des moments différents - toutes les autres conditions restant égales - soient suffisamment constantes. Des techniques statistiques appropriées permettent d'ailleurs au chercheur d'attribuer, avec les garanties requises, le changement constaté dans les réponses attitudinales à l'influence du facteur expérimental qu'il a manipulé. Le lecteur qui s'intéresse aux aspects méthodologiques et techniques de l'expérimentation en psychologie sociale consultera l'ouvrage français récent de G. et J.M. Lemaine (1969).

1.4.2. Attitude et comportement : l'engagement volontaire dans un faux plaidoyer devant la Radiodiffusion Télévision Flamande

[Retour à la table des matières](#)

Nous avons fait remarquer plus haut que l'attitude n'est qu'un déterminant - pré-situationnel - du comportement vis-à-vis d'un objet de valeur contestable. Le but de la psychologie étant de comprendre le comportement concret manifesté dans des situations concrètes, il va de soi que l'étude scientifique des autres déterminants - situationnels - du comportement revêtira une grande importance dans l'ensemble de l'entreprise scientifique envisagée.

Nous aimerions illustrer ce problème en répondant à une autre question que le lecteur se sera certainement posée, à savoir quel est le nombre de nos étudiants qui ont refusé de tenir un faux plaidoyer devant la Radiodiffusion Télévision Flamande.

La réponse à cette question présente avant tout une importance méthodologique. Si les sujets les plus favorables à la réforme avaient refusé leur collaboration, il serait assez normal de constater une différence entre ce groupe d'étudiants et le groupe témoin qui n'était pas invité à élaborer un plaidoyer contre-attitudinal. La composition d'un des groupes de la comparaison ne serait alors plus fortuite, mais systématiquement sélective d'après la variable attitude vis-à-vis de la réforme universitaire.

Rassurons le lecteur et invitons-le de suite à bien se réaliser les implications sociales considérables de nos données à ce sujet. Pour les huit conditions à plaidoyer public que nous avons rapportées plus haut, six étudiants seulement ont refusé leur collaboration, et devaient être remplacés par des sujets de réserve. Cela signifie que, sur un total de 94 étudiants invités à tenir un plaidoyer public, six refus seulement ont été enregistrés.

Ce qui importe, c'est que ces refus étaient répartis sur quatre conditions différentes : 1 pour la condition T.V.; 1 pour la condition Radio

pro-attitudinale à 20 FB; 2 pour la condition Radio contre-attitudinale à 20 FB et 2 pour la même condition à 200 FB. De plus, le motif invoqué par deux de ces sujets n'était pas en relation avec l'attitude : un sujet se considérait inapte à parler devant la Radio, un autre était d'avis que, pour pareille collaboration, la B.R.T. devait s'adresser à des étudiants de la Faculté de Droit ou des Sciences Sociales.

Le lecteur s'étonnera avec nous que le nombre de refus pour la condition T.V. à plaider contre-attitudinal ne fût pas plus élevé que pour la condition Radio à plaider pro-attitudinal. Si nous nous limitons aux cinq conditions à plaider public contre-attitudinal, nous constatons que 55 sujets sur 60, soit 92%, ont prêté librement leur concours et même à ce point qu'ils ont attesté de bon gré, par écrit, qu'ils n'ont pas été soumis à une contrainte.

Confrontons ce fait avec une autre série de données recueillies chez les étudiants de deux autres conditions expérimentales, sélectionnées bien sûr au hasard parmi la même population statistique (étudiants masculins de la deuxième candidature en Sciences), auxquels l'expérimentatrice [55] avait demandé de tenir un plaidoyer pro-attitudinal ou libre dans une situation privée (c'est-à-dire destinée à aucun public).

Après l'expérience proprement dite, l'expérimentatrice invita ces sujets à bien se représenter le traitement subi par nos étudiants des conditions publiques contre-attitudinales, dont elle décrit les instructions dans le moindre détail. Elle posa ensuite les questions suivantes : « Quel serait, selon vous, le pourcentage d'étudiants masculins de la deuxième candidature en Sciences qui accepteraient de tenir un plaidoyer pareil devant la T.V. ... devant la Radio ... sans rémunération ... avec rémunération de par exemple 100 FB ». Les réponses à ces questions, données par les vingt-deux sujets examinés, fournissent les médianes approximatives suivantes : devant la T.V. sans rémunération, 4% ; avec rémunération, 7% ; devant la Radio sans rémunération, 8% ; avec rémunération, 10%. Opposons ces chiffres aux 92% des sujets qui, effectivement et sans contrainte, ont tenu ce faux plaidoyer public... Et, qui plus est, les vingt-deux sujets, tous sans exception, affirmaient formellement qu'ils n'accepteraient certainement pas de tenir eux-mêmes pareil plaidoyer. « Il y a toujours des individus sans principes qui se laissent influencer, mais certainement pas moi... ».

Nous voici confrontés avec un exemple très frappant, et combien riche d'implications, illustrant l'abîme qui sépare parfois les composantes conatives de l'attitude et le comportement situationnel proprement dit. Aucun étudiant ne se déclarait disposé à tenir un plaidoyer contre-attitudinal public - réponse a-situationnelle par rapport à l'attitude de tenir volontairement un faux plaidoyer public ; quatre-vingt-douze pour cent du groupe expérimental composé d'étudiants du même type se sont engagés. « librement » dans ce même plaidoyer public contre-attitudinal - réponse situationnelle, où d'autres facteurs appartenant à la situation comportementale propre ont clairement déterminé ce comportement. Quels que soient ces facteurs concrets qui ont amené nos sujets à s'engager dans leur plaidoyer contre-attitudinal, - influence subtile exercée par l'expérimentatrice, incapacité de résister à l'attrait de l'antenne, etc. - il est un fait qu'aucun de ces étudiants n'a déclaré avoir été forcé de prêter son concours.

N'est-ce pas là un résultat qui incite à la réflexion ? Pour ces étudiants, qui, tous sans exception, ont affirmé avec indignation et de bonne foi qu'ils ne tiendraient jamais un plaidoyer public contre la réforme universitaire, nous avons démontré qu'il existait 9 chances sur 10 qu'ils aillent à l'encontre de leur prise de position s'ils étaient pris par la situation comportementale de leurs condisciples des autres conditions expérimentales. La fragilité des intentions humaines - les composantes conatives des attitudes = est en effet connue depuis toujours.

1.4.3. Implications sociales et morales

[Retour à la table des matières](#)

Nous ferons encore une dernière observation dont les nombreuses implications sociales et morales débordent aussi le cadre de ce chapitre. Le [56] lecteur se rappellera que nos étudiants croyaient réellement collaborer à une émission de la Radiodiffusion Flamande. En dépit de leurs hésitations et de la tension qu'ils subissaient avant de s'engager dans le faux plaidoyer, aucun d'entre eux n'a jamais demandé s'il pourrait contrôler l'usage qui serait fait de sa collaboration, dont il avait signé qu'elle était volontaire. Quelle aurait été la défense de nos étudiants si la chaîne nationale avait effectivement programmé

une émission où neuf étudiants sur dix tenaient un fervent plaidoyer contre la réforme de l'ancien système des examens ? La condition humaine est en effet une condition profondément sociale dont l'étude scientifique devrait davantage sensibiliser l'homme à sa propre fragilité.

1.4.4. L'étude scientifique des attitudes sociales : recherche fondamentale au service de l'humanité

[Retour à la table des matières](#)

Depuis une vingtaine d'années seulement quelques centaines de chercheurs psychologues se sont consacrés à l'étude fondamentale et expérimentale des attitudes sociales et de leur changement. Comme nous venons de le démontrer, l'attitude ne constitue pas toujours le seul déterminant du comportement. Il n'empêche que dans la plupart des situations elle en sera un déterminant très important et souvent primordial. Dans cette perspective, il convient de bien se réaliser que les lois psychologiques qui régissent la formation, le développement et le changement des attitudes, sont universelles et aveugles par rapport à l'objet concret de ces attitudes. L'objet d'une attitude est, par définition, un objet de valeur contestable : la cigarette, la réforme universitaire, une idéologie politique, une personne, un système économique, une conviction religieuse, toutes les valeurs auxquelles un individu, des groupes d'individus ou l'humanité entière attachent un certain prix.

Rares sont les hommes qui ne seraient pas disposés à sauver la vie d'un enfant de deux ans. Leur attitude vis-à-vis de cette valeur universelle est très positive. Et pourtant, cette attitude positive peut changer de manière combien dramatique vis-à-vis des adultes, qui, tous, ont été des enfants de deux ans. Comment expliquer ce changement sans recourir à une connaissance scientifique de ces processus psychologiques universels qui se déroulent au niveau de l'organisation et de l'intégration cognitive, du conditionnement émotionnel et de la dynamique motivationnelle par rapport à l'objet de l'attitude en question ?

Dès lors, ne peut-on espérer que l'Auto-libération de l'Homme profitera considérablement des efforts décuplés des chercheurs qui

contribuent à révéler l'homme à lui-même en dévoilant les mécanismes infiniment complexes du changement de l'attitude ?

Nous ne voyons aucune raison pour que le lecteur de ce chapitre se sente plus accablé que ne l'était le physicien du Moyen Age rêvant de vols interplanétaires. En effet « point n'est besoin de réussir pour persévérer ».

JOZEF M. NUTTIN Jr.

[57]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABELSON R. P., ARONSON E., Mc GUIRE W. J., NEWCOMB T. M., ROSENBERG M. J., TANENBAUM P. H. (Eds), *Theories of cognitive consistency : A sourcebook*. Chicago, Rand-McNally, 1968.

COHEN A. R., An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In : Brehm J. W. & Cohen A. R., *Explorations in cognitive dissonance*. New York, John Wiley and Sons, 1962, 73-78.

FELDMAN S. (Ed.), *Cognitive Consistency*. New York, Academic Press, 1966.

FESTINGER L., *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, California, Stanford University Press, 1957.

FESTINGER L. & CARLSMITH J. M., Cognitive consequences of forced compliance. *J. Abnorm. Soc. Psychol.*, 1959, 58, 203-210.

GREENWALD A. G., BROCK T. C. & OSTROM T. M. (Eds), *Psychological foundations of attitudes*. New York, Academic Press, 1968.

HELMREICH R. & COLLINS B. E., Studies in forced compliance : commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 1968, 10, 75-81.

INSKO C. A., *Theories of attitude change*. New York, Appleton, 1967.

JANIS I. L. & MANN L., Effectiveness of emotional role playing in modifying smoking habits and attitudes. *J. exp. Res. Pers.*, 1965, 1, 84-90.

JANIS I. L., Effects of fear arousal on attitude change : recent developments in theory and experimental research. In : Berkowitz L., *Advances in experimental social psychology*, Vol. III. New York, Academic Press, 1967.

JODELET D., VIET J. & BESNARD P., *La psychologie sociale. Une discipline en mouvement*. Paris, Mouton, 1970.

KELMAN H. C., BARON R. M. & SHEPOSH J. P., Studies in attitude-discrepant behavior I : the effect of experimenter attractiveness on attitude change produced by essay writing and leaflet distribution. In : Kelman H. C. *et al.*, *Studies in attitude-discrepant behavior*. Harvard University, 1969, 3-43.

KIESLER C. A., COLLINS B. E. & MILLER N., *Attitude change. A critical analysis of theoretical approaches*. New York, John Wiley and Sons, 1969.

LEMAINE G. & LEMAINÉ J. M., *Psychologie sociale et expérimentation*. Paris, Mouton, 1969.

LINDER D. E., COOPER J. & JONES E. E., Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *J. Pers. soc. Psychol.*, 1967, 6, 245-254.

MANN L., The effects of emotional role playing on desire to modify smoking habits. *J. exp. soc. Psychol.*, 1967, 3, 334-348.

MANN L. & JANIS I. L., A follow-up study on the long-term effects of emotional role playing. *J. Pers. soc. Psychol.*, 1968, 8, 339-342.

McGUIRE W. J., Attitudes and opinions. *Annu. Rev. Psychol.*, 1966, 17, 475-514.

McGUIRE W. J., The nature of attitudes and attitude change. In : Lindzey G. & Aronson E. (Eds), *The handbook of social psychology*. Vol. III. Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1969, 2, 136-314.

Moscovici S., L'attitude : théories et recherches autour d'un concept et d'un phénomène. *Bull. du C. E. R. P.*, 1962, 11, 177-191.

Moscovici S., Attitudes and opinions. *Annu. Rev. Psychol.*, 1963, 14, 231-260.

NEL E., HELMREICH R. & ARONSON E., Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience : a clarification of the meaning of dissonance. *J. Pers. soc. Psychol.*, 1969, 12, 117-124.

[58]

NUTTIN J. M. Jr, Dissonant evidence about dissonance theory. Paper presented at Second conference of Experimental Social Psychologists in Europe, Frascati, Italy, 1964.

NUTTIN J. M. Jr, A critical replication of Rosenberg's « When dissonance fails ». Communication at the 1965 APA Convention in Chicago.

NUTTIN J. M. Jr, Attitude change after rewarded dissonant and consonant « forced compliance ». *Int. J. Psychol.*, 1966, 1, 39-57.

NUTTIN J. M. Jr, (avec la collaboration de Annie Beckers,) *Attitude change after « rewarded » compliance : evidence for a non-cognitive dissonance theory*. Leuven University Press, 1972 (sous presse).

ORNE M. T., Demand characteristics. *Amer. Psychologist*, 1962, 17, 776-783.

ROSENBERG M. J., When dissonance fails : on eliminating evaluation apprehension from attitude measurement. *J. Pers. soc. Psychol.*, 1965, 1, 28-42.

SCOTT W. A., Attitude measurement. In : Lindzey G. & Aronson E. (Eds), *The handbook of social psychology*. Vol. III. Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968, 2, 204-273.

ZAJONC R. B., Cognitive theories in social psychology. In : Lindzey G. & Aronson E. (Eds), *The handbook of social psychology*. Vol. I. Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968, 2, 320-411.

[59]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 2

L'HOMME EN INTERACTION : MACHINE À RÉPONDRE OU MACHINE À INFÉRER

Par Serge Moscovici

2.1. La psychologie du sens commun

[Retour à la table des matières](#)

Le point de départ de l'étude de la société est la société. La plupart des psychosociologues en ont jusqu'à présent jugé autrement. Mais, puisqu'il ne s'agit point ici de réfléchir sur ce qui aurait dû être fait, mais d'instruire de ce qui a été fait, il est préférable d'en tirer la meilleure partie, en attendant un changement d'orientation et de conjoncture. Ce chapitre porte sur le processus d'attribution qui, comme on le verra, est encore une fois en psychologie sociale un phénomène interindividuel. Ses prolongements psychosociaux sont toutefois intéressants et indubitables. En quoi est-il donc possible de tirer, grâce à son analyse, un meilleur parti du savoir existant ? Eh bien, en ce qu'au-delà du domaine technique sur lequel on reviendra, il soutient une question concernant la définition du sujet social, de l'homme mis en

rapport avec l'environnement ou avec un autre homme. La plupart des théories présentent l'individu comme une machine à apprendre, à répondre à un stimulus, à un milieu bien formé, à généraliser un comportement d'un objet à un autre, à discriminer deux objets selon une dimension qui leur a été indiquée, les autres hommes à qui il a affaire n'étant considérés qu'en objets stimulés ou donnés quelconques du milieu; machine à réagir, machine passive donc. Les étudiants regardant à ce qu'on leur enseigne en psychologie et à la façon dont ils sont enseignés, sauront d'eux-mêmes en trouver les exemples nécessaires pour illustrer ce modèle. Pourtant, intuitivement, nous savons que tout organisme est actif, travaille à satisfaire de nombreux besoins dont celui d'activité, et qu'il essaye toujours d'aller au-delà du donné. Il fait des hypothèses, recherche des significations, transforme les objets, corrige les déséquilibres de son univers de vie, et jusqu'à un certain point, le constitue. Le sujet sur lequel on travaille dans les expériences, enfermé dans un laboratoire, harnaché, instruit, obligé d'appuyer sur un bouton, est supposé avoir la tête « vide » - la fameuse « boîte noire » des behavioristes. En vérité, ce sujet mène une double vie; d'un côté, il exécute ce qui lui est demandé, et d'un autre côté, il élabore sa petite théorie intérieure sur l'expérience, [60] sur l'expérimentateur, s'ennuie ou s'amuse. L'expérimentateur, quant à lui, semble ignorer cette dualité ou fait comme si elle n'existait pas. Le savant, c'est lui : il lui revient donc de définir la réalité. Mais nous sommes tous des savants, et, chaque individu, dans le cadre de vie qui lui est assigné ou qu'il a choisi, se forge sa propre doctrine à propos de ce qui lui arrive ou de ce qui arrive à d'autres. Les stratèges « de café » qu'on le veuille ou non sont des stratèges; ils imaginent des offensives, se mettent à la place de l'adversaire, dressent des plans de bataille, soupèsent les conséquences de leurs actions imaginaires. Cette production intellectuelle est, dans la société, extraordinaire. Elle ne s'arrête jamais : entre la théorie scientifique et le rêve, les formes intermédiaires qu'elle revêt sont innombrables. Le champ des représentations sociales, des systèmes intellectuels collectifs élaborés en vue de la communication dans la vie quotidienne, se découpe avec netteté sur le fond de cette activité; œuvre de sujets sociaux désireux de conférer un sens aux événements, aux comportements et aux échanges avec autrui. Parmi les plus familiers de ces processus de mise en œuvre des représentations, figure le processus d'attribution. Il consiste à émettre un jugement, à inférer « quelque chose », une intuition, une qualité, un senti-

ment sur son état ou sur l'état d'un autre individu, à partir d'un objet, d'une disposition spatiale, d'un geste, d'une humeur. Une telle attribution a lieu au moment d'un conflit ou lorsqu'une incertitude pèse sur l'environnement : ce que l'inférence introduit alors, c'est un élément de cohérence et de stabilité (Heider, 1959). Les Romains avaient, par exemple, l'habitude d'observer, avant une expédition militaire importante, le vol des oiseaux et d'y voir, selon la direction que prenaient ces derniers, un signe de bon ou de mauvais présage pour leur entreprise. Les pratiques divinatoires révèlent qu'outre ce processus d'anticipation et d'interprétation la causalité joue un rôle important dans l'attribution : c'est parce que les Romains avaient une conception du monde où les dieux tenaient une place fondamentale qu'ils pouvaient, en retour, interpréter un événement comme le signe de l'appui que ceux-ci accorderaient ou refuseraient à leur entreprise (Cohen, 1962). La superstition et la magie se justifiaient aux époques présocratiques dans la mesure où elles étaient un complément logique de l'appréhension cognitive du monde. Elles ne faisaient, cependant, aucune différence entre ce qui relevait d'un hasard extérieur et de la nature de l'objet d'une part, et ce qui relevait d'un hasard intérieur et de la volonté des hommes d'autre part. C'est justement un des progrès accomplis par la science que d'avoir cherché à faire le départ, dans ses attributions, entre ce qui est irrémédiablement lié à la nature de l'objet et ce qui peut, au contraire, être transformé par l'homme et l'inscrire, de ce fait, comme le créateur d'un environnement qui lui est propre. L'attribution détermine, en effet, le champ de l'action humaine : lors de l'appréciation d'un événement, elle portera soit sur les dimensions de l'objet (conditions de vie, aspects du processus de maturation chez l'enfant...), soit sur les traits spécifiques d'une personne ou d'un groupe (caractère, traditions...). Le départ entre ce qui relève de la nature ou d'un apprentissage - et les attributions qui s'en suivent - peut alors influencer le sens d'une politique. [61] Il est, par exemple, tout à fait différent de déplorer la faible rentabilité du travail dans les pays en voie de développement et de l'attribuer à une paresse rédhitoire des habitants, plutôt qu'aux conséquences de la malnutrition, de la malaria ou de l'exploitation économique. Dans un cas, la causalité justifie la stagnation, dans l'autre, elle urge au changement. Ce serait également inutile d'exiger d'un enfant de 6 ans qu'il résolve les mêmes problèmes qu'un enfant plus âgé et d'en tirer des conséquences pour son développement intellectuel ultérieur : la progression de la pensée logique répond au-

tant à un processus d'apprentissage que de maturation. L'efficacité de la pédagogie est ici liée, non pas à une intervention active, mais à la nécessité d'attendre qu'un processus évolue de lui-même. L'attribution ne se rapporte cependant pas seulement au changement : il fait également partie de ce processus de reconnaître les lignes de continuité dans le comportement d'un individu ou d'un groupe, et d'y voir le signe d'une spécificité qui tient aux disparités mêmes de la nature humaine ou sociale.

C'est ainsi que certains individus n'aiment pas vivre en groupe sans que l'on puisse parler pour autant d'inadaptation; d'autres témoignent d'une aptitude au leadership qui ne présage en rien d'un autoritarisme excessif; certains sujets, enfin, trouvent un mode de réalisation de leur personnalité dans une création artistique ou scientifique qui ne saurait être, pour eux, remplacée par aucune autre activité. Heine justifiait ainsi son besoin d'écrire :

« C'est bien la maladie qui fut l'ultime fond
de toute la poussée créatrice
En créant je pouvais guérir
en créant je trouvai la santé. »

Pour qu'une garantie de rationalité puisse être, cependant, attachée à l'attribution, c'est-à-dire pour que le sujet soit sûr qu'elle renvoie bien à une réalité et non à une illusion de son imagination, il faut qu'elle réponde à certains critères. On peut en énumérer trois :

Le premier a trait à l'*individualité* de l'objet, de la personne ou de l'événement. Nous sommes conscients de cette individualité par le fait que nous réagissons à sa présence et ce de manière spécifique. Si un amateur d'art regarde un tableau, il ressent une émotion, émotion d'une qualité particulière, suscitée en propre par le tableau, et qui l'envahit toutes les fois qu'il le regarde pour s'évanouir dès qu'il se retrouve dans son cadre de vie quotidien.

Le second critère a trait au *comportement* du sujet qui doit être consistant à travers le temps et les circonstances qui le suscitent. Que le même amateur d'art voie son tableau favori à Londres ou à Paris, qu'il le contemple une, deux, ou trois fois, s'il éprouve un état identi-

que, cela suffit à témoigner de l'existence d'une qualité permanente, assurée de l'œuvre d'art tant admirée.

Le troisième critère est *relationnel* : la possibilité d'observer que des [62] personnes réagissent de manière analogue, qu'un consensus est possible à propos des propriétés de l'œuvre, et que sa réalité renforce la certitude de chacun quant à la sûreté de son goût, au bien-fondé de son jugement ou de sa réaction. Réactivité à la présence ou à l'absence d'un objet, consistance individuelle ou inter-individuelle des conduites, autant de moyens qui permettent de stabiliser les informations concernant l'environnement matériel ou social, d'inférer ses propriétés à partir de ses manifestations. Insistons encore un peu pour rendre les idées plus claires. Le premier critère est double : du point de vue du sujet, tout d'abord, l'émotion esthétique liée à la contemplation du tableau doit disparaître en l'absence de ce dernier; du point de vue de l'objet, ensuite, l'impression qu'il produit doit être indépendante des conditions de son exposition (musée du Louvre, Tokyo...) ainsi que du nombre de fois où il a pu être admiré. L'exigence de consistance externe - qui est le second critère - implique que le sujet ne soit pas le seul à apprécier cette œuvre, mais qu'il rencontre, en cela, le point de vue d'autres sujets sur le même objet : c'est ici l'existence d'un consensus qui s'avère nécessaire. Les différents critères de consistance supposent que le sujet ait de sa propre réaction envers le tableau une perception suffisamment claire pour être conscient de la constance de ses goûts autant que de leur identité ou de leur différence avec ceux d'autrui. Le terme même de consistance contient cette idée de la fermeté d'une pensée ou d'une action (Faucheux et Moscovici, 1967). La stabilité de la relation du sujet à l'objet - dans le cas présent, un tableau - implique donc qu'elle ait, pour le sujet, un caractère de familiarité.

Différents travaux de psychologie sociale sur le traitement de l'information ont montré qu'une condition nécessaire de la familiarité d'un sujet avec des objets aussi différents qu'un problème d'arithmétique, les items d'un questionnaire ou un ensemble de données contradictoires sur un même événement, résidait dans l'acquisition d'une méthode - que celle-ci consiste en une procédure particulière pour trouver la solution du problème, un nouveau cadre de référence pour évaluer différentes propositions ou un vocabulaire spécifique pour échanger des informations. Faute d'une telle technique pour stabiliser l'envi-

ronnement, le sujet est obligé de recourir, dans ses attributions, à l'information complémentaire qu'un autre sujet peut lui fournir sur l'objet, du fait par exemple, de sa compétence (Kelley, 1967). Le lieu de la stabilité ne réside alors pas dans l'acquisition d'une méthode mais dans la reconnaissance de l'attitude constante d'un autre sujet sur différents problèmes à propos desquels celui-ci émet des opinions, des jugements, des évaluations. C'est ce qui se produit, par exemple, lorsqu'un patient consulte son médecin pour une douleur dont il ignore la cause, ou lorsqu'un élève fournit un effort supplémentaire pour répondre aux attentes de son maître. La cohérence ne tient pas, dans ce cas, aux propriétés d'une méthode mais à la spécificité d'une relation entre deux individus. Là, nous nous heurtons à un nouveau problème. Comment savoir que ce qui nous est communiqué représente un jugement assuré, une opinion vraie ? En d'autres termes, comment pouvons-nous distinguer que ces diverses informations ont trait à l'objet et ne sont pas [63] uniquement l'expression d'un caprice, d'un penchant subjectif de la personne ? Les théoriciens de l'attribution ont raison d'insister sur l'importance de cette inférence que nous faisons à propos de la « cause » d'un comportement et d'un jugement. Suivant que l'on considère que cette « cause » est une personne ou la réalité, on réagira de manière différente. Lorsqu'un professeur fait une remarque sévère, l'élève est relativement déconcerté. Il se demande si la remarque est due au « caractère » du professeur, ou imputable à sa conduite propre, à son travail; l'observant pendant une longue période de temps, il arrivera à réduire son incertitude; au cas où le professeur, dans toutes les circonstances, abuse de remarques identiques, l'élève aura vite fait de conclure à son « mauvais caractère » et cherchera à l'éviter, sans changer. En revanche, le constat que ces remarques sévères sont sélectives l'amènera nécessairement à les mettre en rapport avec sa conduite, ou son travail, attribution à la réalité et, du moins doit-on l'espérer, il essaiera d'en tenir compte.

On voit combien ces descriptions relèvent d'une psychologie du sens commun. Mais le sens commun est parfois rafraîchissant et sa psychologie souvent plus riche que celle des psychologues. Il n'y a aucune honte à le reconnaître, il serait plutôt dommage d'en refuser la leçon. On doit savoir gré à Fritz Heider d'avoir eu le courage de systématiser ce que chacun sait et que certains psychologues se refusaient à voir. La démarche est normale : les sciences ou les arts ne sont sou-

vent à leurs débuts que des recueils, de recettes d'idées, de pratiques courants. Au sujet de l'attribution, on a extrait de la psychologie du sens commun deux principes :

- le principe d'induction naïve : la présence discontinue de l'objet (événement, personne, etc.), d'une part, la coexistence du comportement individuel et social le concernant, de l'autre, fondent les inférences quant à son existence, à ses propriétés stables.
- le principe des origines : l'effet d'une information ou d'une conduite dépend de l'origine qui lui est assignée : la réalité ou une autre personne.

Les psychologues anonymes qui ont jeté les bases de la psychologie du sens commun ne sont pas intéressés à la validation de leurs propositions; ils manquaient de la méthodologie et de moyens de recherche nécessaires. Les psychologues professionnels mieux armés à cet égard se sont donné pour tâche de formuler les propositions et de les valider. Parfois, ils sont allés beaucoup plus loin et ont fait œuvre véritablement scientifique, inaugurant un domaine de recherche fructueux dont on voudrait maintenant donner quelques exemples.

2.2. Partager les émotions

[Retour à la table des matières](#)

Les travaux de Stanley Schachter sur l'émotion sont très importants. Si leur point de départ n'est pas à proprement parler l'analyse du processus d'attribution, ils peuvent néanmoins y être rattachés. Ce psychosociologue [64] s'est posé la question de savoir quels étaient les facteurs internes ou externes qui permettraient à une personne d'identifier son propre état émotionnel. Son hypothèse était que, lors d'une excitation physiologique dont l'origine lui était inconnue, le sujet décrivait ce qu'il ressentait en fonction des éléments cognitifs que la situation du moment pourrait lui fournir. Pour vérifier ce phénomène, la procédure expérimentale devait donc répondre à trois exigences fon-

damentales : 1) une activation du système sympathique, 2) une manipulation de l'information que le sujet pouvait avoir sur son état, 3) la création d'un environnement tel qu'il puisse offrir au sujet l'explication dont il avait besoin. L'expérience de Schachter et Singer (1962) se déroula de la manière suivante.

2.2.1. Activation du système sympathique

[Retour à la table des matières](#)

On dit tout d'abord au sujet qu'il s'agit, dans cette expérience, de rechercher les effets qu'un excès de vitamine peut avoir sur la vision. Dès que le sujet arrive, l'expérimentateur le prend à part dans une pièce isolée et lui dit : « Dans cette expérience, nous voudrions vous faire quelques tests visuels. Ce qui nous intéresse surtout, c'est l'influence que certains composés vitaminiques, ainsi qu'une augmentation de leur taux dans le sang, peuvent avoir sur l'acuité visuelle. En particulier, nous voudrions savoir comment le composé Suproxine modifie votre vision. »

« Ce que nous voudrions, si vous êtes d'accord, c'est vous faire une petite injection de Suproxine. L'injection elle-même est indolore et sans danger; cependant, comme certaines personnes s'opposent à ce qu'on leur fasse des injections, nous ne voudrions pas non plus vous y contraindre. Voyez-vous un inconvénient à recevoir une injection de Suproxine ? » Si le sujet était d'accord (un seul refusa sur 185), l'expérimentateur donnait brièvement la suite de la consigne que l'on décrira plus loin, et quittait la pièce. Quelques minutes après, entrait un médecin qui répétait au sujet les paroles de l'expérimentateur, prenait son pouls et lui injectait la Suproxine. Selon la condition expérimentale le sujet recevait l'une des deux formes de la Suproxine, à savoir de l'épinephrine ou un placebo.

L'épinephrine est un produit sympathomimétique dont les effets sont, à de rares exceptions près, une réplique presque parfaite des décharges qu'envoie le système nerveux sympathique. Peu de temps après l'injection, la pression sanguine et le rythme cardiaque s'élèvent tandis que le courant sanguin cutané s'affaiblit. En ce qui concerne le sujet, les symptômes subjectifs les plus marquants sont des palpita-

tions du cœur, un tremblement des membres et, quelquefois, l'impression d'une respiration intense et accélérée. Lors d'une injection sous-cutanée (à la dose qui fut ici administrée), de tels effets commencent à se faire sentir au bout de trois à cinq minutes après l'injection, et durent de dix minutes à une heure. Les sujets qui devaient avoir de l'épinephrine reçurent une injection sous-cutanée d' ½ cc d'une solution à 1/1000 de Suparenine des Laboratoires Winthrop, c'est-à-dire d'une solution saline d'épinephrine bitartrate. Par [65] contre, dans la condition placebo, les sujets reçurent une injection sous-cutanée d' ½ cc d'une solution saline qui ne devait, évidemment, produire aucun effet secondaire.

2.2.2. Manipulation de l'information dite « exacte »

[Retour à la table des matières](#)

On entendait par information « exacte » le fait que le sujet reçût une explication vraie qui ne lui laissât aucun doute sur son état physiologique. S'il apprenait, par exemple, du médecin que l'injection provoquerait des palpitations, des tremblements, etc..., le sujet recevait une information exacte; s'il apprenait, par contre que l'injection n'aurait aucun effet secondaire, il ne disposait pas, dans ce cas-là d'une information exacte. La pertinence de l'information fut manipulée dans les trois conditions expérimentales :

- a) Epinephrine Informé (Epi Inf);
- b) Epinephrine Ignorant (Epi Ing)
- c) Epinephrine Mal informé (Epi MalInf).

Immédiatement après que le sujet eut donné son accord pour l'injection, et juste avant que le médecin n'entrât dans la pièce, l'expérimentateur donnait, selon la condition expérimentale, la suite de la consigne (il importait que celle-ci fût communiquée avant que les effets, très rapides, de l'épinephrine n'apparaissent) :

2.2.2.1. ÉPINÉPHRINE INFORMÉ. « Je dois vous dire aussi que quelques-uns de nos sujets ont déjà ressenti les effets secondaires de la Suproxine. Ces effets sont transitoires et ne durent que 15 à 20 minutes. Ce qui va probablement se produire, c'est que votre main va commencer à trembler, votre cœur à s'accélérer et votre visage va devenir plus chaud et plus rouge. Mais je vous le répète, ces effets ne dureront pas plus de 15 à 20 minutes. » Tandis que le médecin faisait l'injection, il informait le sujet qu'elle était indolore et sans danger, puis répétait la description des symptômes auxquels celui-ci devait s'attendre. Les sujets étaient donc au courant de ce qu'ils allaient ressentir et de la cause à laquelle ceci serait dû.

2.2.2.2. ÉPINÉPHRINE IGNORANT. Après que le sujet eut accepté l'injection, l'expérimentateur ne disait rien à propos des effets secondaires, et quittait simplement la pièce. Tout en faisant l'injection, le médecin assurait au sujet que celle-ci était indolore et sans danger, qu'il ne ressentirait aucun effet secondaire. Le sujet n'avait donc pas d'explication sur son état physiologique.

2.2.2.3. ÉPINÉPHRINE MAL INFORMÉ. « Je dois vous dire aussi que certains de nos sujets ont ressenti des effets secondaires après la Suproxine. Ces effets sont transitoires et ne durent pas plus de 15 à 20 minutes. Ce qui va probablement se produire, c'est que vos pieds vont s'engourdir, vous allez avoir quelques démangeaisons sur le corps et, peut-être, un léger mal [66] de tête. Mais, je vous le répète, ce ne sont que des effets secondaires qui durent tout au plus 15 à 20 minutes. » De même que précédemment, le médecin redonnait la consigne de l'expérimentateur tout en injectant le produit. Aucun de ces symptômes n'est, évidemment, la conséquence d'une injection d'épinéphrine et l'information apportée au sujet une explication parfaitement inexacte de son état. C'est à titre de contrôle que cette condition expérimentale avait été introduite; on pouvait, en effet, s'attendre à ce que la description des effets secondaires, dans la condition « Epinephrine Inf » incitât les sujets à plus d'introspection, et peut-être plus d'inquiétude sur leur état. Les différences portant sur la variable dépendante, entre les conditions « Epi Inf » et « Epi Ign » pourraient alors être dues à ce

genre de facteurs plutôt qu'à des écarts dans l'exactitude de l'information. La situation « Epi Mal Inf » permet de contrôler cette éventualité puisque l'anticipation des symptômes, bien que faux, doit rendre le sujet aussi introspectif, sans que l'information ne lui apporte, pour autant, une explication adéquate de son état. L'épinéphrine fut administrée à tous les sujets, quelle que fût la condition expérimentale; on ajouta une condition placebo (injection d'une solution saline) dans laquelle les sujets reçurent la même consigne que ceux de la situation « Epi Ign ».

2.2.3. Création d'un contexte cognitif

[Retour à la table des matières](#)

L'hypothèse de Schachter était que, lors d'une excitation physiologique dont il ne pourrait pas saisir la cause, le sujet serait conduit à identifier ses différentes émotions à partir de facteurs essentiellement cognitifs. C'est pour vérifier cette hypothèse que deux états émotionnels distincts, l'euphorie et la colère, furent manipulés dans cette expérience. Il y avait évidemment plusieurs moyens d'induire de tels affects; l'un des aspects importants des travaux de Schachter avait été de montrer que la perception des émotions dépendait de facteurs sociaux, et que le sujet avait tendance à identifier ce qu'il ressentait en se comparant aux autres sujets qui l'entouraient (Schachter, 1959). C'est pourquoi les auteurs choisirent de modifier l'environnement social pour manipuler l'état émotionnel du sujet. L'une des conditions expérimentales consista à placer le sujet en face d'un compère auquel l'expérimentateur avait donné la consigne d'avoir un comportement euphorique. Dans la seconde condition, le compère devait, au contraire, manifester sa colère.

2.2.3.1. EUPHORIE. Immédiatement après que le sujet eut reçu l'injection, le médecin quittait la pièce tandis que l'expérimentateur revenait avec le compère qu'il présentait au sujet; il disait alors : « Vous avez reçu tous les deux de la Suproxine, et nous allons étudier l'influence qu'elle exerce sur votre vision. Cependant, ce que je vous demande pour le moment, c'est d'attendre 20 minutes. C'est en effet

dans ce délai que la Suproxine aura été totalement absorbée, et nous commencerons les tests visuels. » La pièce dans laquelle ces paroles étaient prononcées avait été [67] délibérément mise en désordre. Au moment de partir, l'expérimentateur disait en s'excusant : « Une autre chose encore : je m'excuse pour l'état de la pièce, mais je n'ai pas eu le temps de la ranger. Si vous avez besoin d'un bout de papier, de scotch ou de crayons, vous n'avez qu'à vous servir. Je reviens dans 20 minutes pour les tests visuels. » Dès que l'expérimentateur était parti, le compère se présentait à nouveau au sujet, prononçait les paroles d'usage pour briser la glace, et commençait le petit manège suivant : il saisissait tout d'abord un bout de papier pour s'amuser avec, le froissait, cherchait une corbeille des yeux, y lançait le papier et manquait son but. L'idée lui venait alors de jouer au « basket-ball » : il commençait donc à faire le tour de la pièce pour trouver des papiers et marquer des buts imaginaires. Lorsqu'il en avait assez du basket-ball, il disait alors « Je suis dans un de mes bons jours. Je me sens redevenir enfant. Tiens, je vais construire un avion. » Il fabriquait alors un avion de papier qu'il passait quelques minutes à faire voler en travers de la pièce, puis disait : « Même enfant, je n'étais pas très fort à ce jeu. » Il déchirait alors la queue de son avion pour en faire une boulette de papier qu'il attachait à un ruban de scotch, et commençait à la lancer un peu partout. Ce faisant, il avisait tout à coup une pile de classeurs à anneaux un peu humides dont il fabriquait une tour, et se dirigeait vers l'autre bout de la pièce pour tirer dessus. Il démolissait alors la tour, et, tandis qu'il ramassait les classeurs, il apercevait derrière un tableau noir portatif une paire de hula-hoops. Il en prenait alors un, mettait le second à portée de son partenaire, et commençait à jouer avec. Quelques minutes après, il le remettait en place, et revenait s'asseoir au moment où l'expérimentateur rentrait à nouveau dans la pièce. Pendant toute la durée de ce sketch, un observateur prenait en note, à travers une glace sans tain, le comportement du sujet, en indiquant de quelle manière il se joignait à l'activité débordante du compère. Dans chacune des trois conditions dites « d'information » ainsi que dans la condition placebo, les sujets avaient tous droit à cette scène. Le compère ne savait évidemment pas dans quel état physiologique se trouvait son partenaire.

2.2.3.2. COLÈRE. Immédiatement après l'injection, l'expérimentateur amenait le compère dans la pièce où se trouvait le sujet, les présentait l'un à l'autre et, après avoir expliqué la nécessité d'attendre 20 minutes « pour que la Suproxine passe dans le sang », il continuait ainsi : « Nous voudrions que vous profitiez de ces 20 minutes pour remplir ces questionnaires. » Il tendait alors les feuilles en disant : « Je reviens dans 20 minutes prendre les questionnaires et commencer les tests visuels. » Ces questionnaires, longs de cinq pages, commençaient tout d'abord de façon anodine par des questions très générales, puis devenaient progressivement plus personnels et même insultants, avec des propositions du style : « Avec combien d'hommes (autres que votre père), votre mère a-t-elle eu des relations extraconjugales ? ».

4 et moins --- : 5-9 ----- : 10 et plus ----- :

[68]

Le compère, qui était assis en face du sujet, rythmait ses réponses de telle manière qu'il pouvait travailler en même temps que lui sur la question. À des endroits précis du questionnaire, il faisait une série de commentaires, établis par avance, sur les items. Ses remarques, tout d'abord innocentes, devenaient progressivement plus violentes pour finalement, se terminer par un accès de colère dans lequel il déchirait le questionnaire, jetait les morceaux par terre, et s'écriait : « Je ne veux pas perdre mon temps davantage. Je prends mes livres et m'en vais. » Sur quoi, il se précipitait au dehors. De même que dans la condition précédente, un observateur prenait en note la réaction du sujet.

2.2.4. Mesures

[Retour à la table des matières](#)

Deux types de mesure de l'état émotionnel furent obtenus, à savoir l'observation standardisée du comportement et du degré de participation, derrière une glace sans tain, d'une part; et d'autre part, une série d'échelles sur lesquelles on demandait au sujet d'indiquer de quelle humeur il avait été pendant l'expérience. Ces mesures furent obtenues

immédiatement après le sketch du compère, alors que l'expérimentateur, de retour, disait : « Avant que nous ne procédions aux tests visuels, il y a un autre type d'information dont nous avons besoin. Nous avons trouvé qu'il y a beaucoup de choses qui, en dehors de la Suproxine, agissent sur votre vision, comme par exemple la faim, la fatigue, et même l'humeur que vous avez à un moment donné, c'est-à-dire si vous vous sentez heureux ou irrité. Pour comprendre les résultats de vos tests, nous devons savoir dans quelle mesure ils relèvent de tels facteurs plutôt que de la Suproxine proprement dite. » L'expérimentateur tendait alors des questionnaires se rapportant à l'état physiologique et émotionnel du sujet. Les deux questions semi-fermées étaient les suivantes :

- | | |
|---|---------------------------------------|
| <i>1) Dans quelle mesure vous sentez-vous</i> | <i>irrité, en colère, ou ennuyé ?</i> |
| <i>2) Dans quelle mesure vous sentez-vous</i> | <i>heureux ou de bonne humeur ?</i> |

La différence de note à la première et à la deuxième réponse permettait ainsi de donner une valeur numérique à l'état émotionnel du sujet : plus elle était élevée de façon positive, et plus ce dernier était content. Un index fut aussi utilisé pour mesurer l'accord plus ou moins grand que le sujet donnait aux commentaires du compère lorsque ce dernier manifestait sa colère.

2.2.5. Résultats

[Retour à la table des matières](#)

Tout d'abord, la comparaison des scores entre les deux conditions « Epi Inf » - « Epi Mal Inf » indique que les écarts ne sont en aucun cas dus à des artefacts du type introspection, etc., mais bien à la différence [69] d'exactitude dans l'information qui avait été donnée au sujet. Conformément à l'hypothèse de départ, les sujets furent plus influencés par l'humeur du compère, et donc plus euphoriques ou plus hostiles, lorsqu'ils n'avaient pas reçu d'explication sur l'origine de leur

état interne et les effets de l'épinéphrine. La comparaison des deux conditions « Epi Inf » - « placebo » montre, de plus, que lorsque le sujet est au courant de ses symptômes ou lorsque son système sympathique n'est pas activé, son niveau émotionnel reste bas, et l'environnement ne l'influence pas beaucoup dans l'évaluation des sentiments qu'il éprouve : ces sujets se considèrent, en effet, moins euphoriques dans la première condition expérimentale, et peu hostiles dans la seconde. Par contre, dans les autres situations telles que « Epi Ign » « Epi Mal Inf », les éléments cognitifs du contexte social furent indispensables au sujet pour lui permettre d'identifier et de qualifier son état interne. Depuis cette série d'expériences, les travaux de Stanley Schachter et de son équipe ont confirmé une théorie de l'émotion et l'ont appliquée à l'étude d'autres phénomènes affectifs.

2.3. Les règles d'induction quotidiennes

[Retour à la table des matières](#)

Les relations interpersonnelles sont aussi difficiles et compliquées à étudier qu'à vivre. Les ambiguïtés et les incongruités y abondent. Jones et Davis se sont proposés d'explorer une petite partie de ce vaste domaine : celui de la perception des causes des actes d'autrui. Le problème qu'ils ont tenté de clarifier, sinon de résoudre, est le suivant : comment un observateur repère-t-il les intentions sous-jacentes aux actions d'un individu ? Dans ce cas, l'attribution d'une intention est elle-même la condition de l'attribution d'une disposition « personnelle », caractéristique de l'acteur. Par ailleurs, pour qu'il y ait attribution d'intention, l'observateur doit postuler :

- 1) que le sujet agissant a conscience des effets de son action,
- 2) qu'il a la capacité nécessaire pour accomplir cette dernière.

Les deux postulats sont nécessaires pour que l'acte et l'effet qui en découle apparaissent bien comme issus de l'acteur et non simplement

du au hasard. Si l'on tient pour acquis que l'acteur dispose de la connaissance des effets de son action et de la capacité de l'accomplir, deux autres notions sont alors importantes.

1) *La liberté de choix de l'acteur* et le fait que d'autres options s'offrent à lui dans l'action. Ce n'est que dans ce cas que l'observateur peut être sûr que l'acte a bien sa source dans *l'acteur lui-même*, et non dans les exigences de la situation qui contraindraient l'acteur à un *rôle* déterminé.

L'observateur peut alors établir une « correspondance entre l'action et l'intention, puis entre l'intention et la disposition » (la perception de ce lien est appelée par les auteurs « *attribute linkage effect* »). On mesurera [70] la correspondance par le biais d'échelles de jugements portant sur les traits caractéristiques de l'acteur ².

2) Mais l'observateur se heurte au problème suivant : un acte peut avoir plusieurs effets distincts et, en revanche, plusieurs actes peuvent avoir des effets communs. Dans ces conditions, comment l'observateur peut-il attribuer à l'acteur, avec certitude, une intention spécifique ?

Selon Jones et Davis, il se fiera alors à *l'effet (ou aux effets) non communs à deux actes* : c'est celui-ci qui correspond à une intention spécifique. Ainsi, dans l'exemple donné par Jones et Davis, quelles sont les intentions qui, pour un observateur, déterminent le choix du Dr Smedley - jeune et brillant psychologue - entre un poste à l'université de Yale et un poste à celle de Harvard ? Le choix de Yale et Harvard a de nombreux effets communs (bons salaires, prestige, proximité de New York, etc.) qui ne sont donc pas discriminatifs. En revanche, l'effet spécifique de chaque choix (par exemple, l'accent mis par l'université de Harvard sur la recherche interdisciplinaire) permet d'at-

² Opérationnellement, l'observateur est invité à exprimer son jugement concernant l'acteur par rapport à ce qu'il pense être la position d'un individu « moyen ». Un jugement extrême témoignant, en principe, d'une forte correspondance entre caractéristique stable et « personnelle » de l'acteur et acte particulier observé.

tribuer au Dr Smedley une « intention » voire une « disposition » spécifique quant à l'interdisciplinarité.

En résumé, étant admise la liberté de choix de l'acteur, le processus comprend donc plusieurs opérations successives

- 1) repérer les effets d'une action;
- 2) les comparer mentalement aux effets de l'action possible mais non accomplie (ou rejetée) par l'acteur ; déterminer quels sont leurs effets communs et leurs effets spécifiques;
- 3) attribuer (établir une correspondance entre action et...) une intention et une disposition sur la base des effets spécifiques de l'action choisie et de l'action rejetée.

Disposition personnelle et désirabilité sociale. Jones et Davis supposent que, par une sorte d'identification à l'acteur, l'observateur accorde plus de poids dans son jugement à l'effet qu'il perçoit comme « désirable ». La « *désirabilité de l'effet* », disent-ils, joue donc comme une hypothèse qui vient *biais*er le processus d'inférence. Mais la théorie nous semble faire preuve ici d'une certaine ambiguïté : les auteurs postulent que l'observateur juge de la désirabilité d'un effet en fonction de critères qui lui sont propres, tout en admettant simultanément qu'ils sont probablement communs à l'observateur et à l'acteur, donc culturellement déterminés et socialement partagés. Mais il est clair, selon eux, que des inférences se fondant sur « *des effets universellement souhaités ne sont pas informatifs quant aux caractéristiques uniques de l'acteur. Apprendre qu'un homme opère le choix conventionnel nous montre seulement que cet homme est comme tous les autres* ». Et Jones et Davis poursuivent : « En général, nous apprenons [71] plus sur les intentions et dispositions quand les effets de l'action choisie ne sont pas plus universellement souhaités que les effets de l'action rejetée. » Le « personnel », « l'unique », est ainsi considéré comme l'élément *le plus informatif* quant aux causes de l'acte d'un sujet. Il s'agit là, nous semble-t-il, d'un des points clés de la théorie qui exigera donc une discussion approfondie. Mais, auparavant, notons

simplement que l'attribution d'une disposition personnelle est donc fonction inverse :

- a) du nombre d'effets spécifiques d'une action,
- b) de leur désirabilité sociale.

En bref, un effet commun à un grand nombre d'actions est très généralement souhaité - donc correspondant à la *norme sociale* - sera peu informatif. En revanche, l'effet spécifique d'un acte généralement peu souhaité donc *déviant* quant à la norme sociale nous révélera avec certitude une caractéristique personnelle et stable de l'acteur. À ce stade de l'analyse, *l'attribution de caractéristiques individuelles s'identifie donc à l'attribution de caractéristiques déviantes* : la théorie ne permettant aucune inférence face aux autres types de comportements. La mise en œuvre expérimentale de ces réflexions permet de mieux en surprendre la portée. Jones et Davis (1965) se sont interrogés sur la manière dont un sujet décidait que l'acte d'autrui était bien délibéré, c'est-à-dire activement voulu par son auteur, plutôt que le fruit du hasard, de la contrainte ou d'une particularité de son caractère. Le problème était donc de savoir par quel processus, et à partir de quels éléments, un sujet peut reconnaître avec certitude le but et les intentions qui déterminent les actions de l'autre, ainsi que le type d'interaction recherché, du même coup, par ce dernier. L'attribution consiste alors à relier deux ordres de faits : les résultats d'une action, d'une part, et les intentions de son auteur, d'autre part.

La condition préliminaire à l'existence d'une correspondance entre les effets et les motivations d'un acte réside dans l'assomption que le sujet est libre de choisir entre plusieurs alternatives pour orienter son comportement. Supposons, par exemple, que *A* et *B* travaillent ensemble, mais que *A* se montre autoritaire, donne des ordres à *B* sur la façon de procéder, planifie avec rigueur le déroulement des différentes phases de l'expérience, et exprime sans nuances son mécontentement sur la quantité et la qualité du travail de *B* : pour que l'observateur puisse inférer du comportement de *A* qu'il est un être dénominateur, il lui faut être sûr que ce type d'interaction entre les deux partenaires n'a pas été dicté de l'extérieur mais qu'il a été délibérément choisi par *A* parmi d'autres formes possibles de leadership. Par contre, si l'observa-

teur apprend qu'il a été auparavant assigné par l'expérimentateur, il ne sera plus à même d'établir une correspondance étroite entre les actions de *B* et ses véritables intentions à l'égard de *B*. Chercher à déterminer les intentions d'un sujet en exigeant, pour ce faire, qu'il ait été libre de choisir entre plusieurs alternatives, répond donc au besoin d'acquérir la certitude que son action n'était pas imposée par des circonstances et des pressions externes, mais correspondait, au contraire, à une motivation spécifique interne. La reconnaissance d'une telle motivation [72] implique, cependant, de la part de l'observateur, le choix d'un cadre particulier de référence. En effet, d'une façon générale, un acte tire sa singularité des changements qu'il apporte à une situation déterminée. Supposons, par exemple, qu'un homme se lève, traverse la pièce pour aller fermer la porte, et que le silence soit du même coup rétabli : il paraît logique d'imaginer que le sujet a fermé la porte pour pouvoir travailler dans le calme, mais il aurait pu tout aussi bien fermer la même porte pour éviter un courant d'air, modifier l'éclairage de la pièce ou signifier à deux personnes qui parlaient à côté de faire un peu moins de bruit. Le problème est alors de savoir à partir de quelles inférences l'observateur est à même de décider qu'elle était l'intention la plus probable du sujet. Tout d'abord, celui-ci s'appuie sur le fait que certains effets sont, en général, plus désirables que d'autres : lorsqu'un homme achète une voiture, il est plus probable que ce soit pour partir plus souvent en week-end que pour le plaisir de s'endetter temporairement, alors que les deux effets peuvent être rigoureusement concomitants. Cependant, les actes habituels, ceux que le bon sens nous désigne comme désirables, ne nous apprennent pas grand-chose sur le degré de motivation du sujet, ils indiquent une direction, mais non pas la force avec laquelle il a souhaité accomplir quelque chose. C'est pourquoi le sacrifice qu'un choix comporte, les conséquences négatives que le sujet, contrairement à la moyenne des gens, est prêt à assumer nous renseignent souvent mieux sur le caractère personnel de son engagement, en tant qu'il ne répond pas à une norme extérieure mais à une motivation intérieure indépendante de l'environnement. Ce sont souvent les éléments, qui, dans un choix, ne correspondent pas directement aux exigences de la situation mais s'expliquent par les caractéristiques particulières du sujet, qui révèlent le mieux l'origine interne de ses déterminations. En effet, tout processus de choix comporte des étapes dans lesquelles un sujet ne s'est pas nécessairement encore engagé : le fait que *A*, par exemple, hésite entre une faculté de

droit ou de médecine, tandis que B choisit de faire de la psychologie à Vincennes plutôt qu'à la Sorbonne - parce qu'il aime son atmosphère et sa tradition - indique une différence de maturité peut-être dans le choix de leur future profession. Dans le premier cas, l'observateur ne sait pas si le choix de A correspond à des questions de prestige, à des pressions extérieures ou à l'indécision même du sujet, car les alternatives paraissent ne rien avoir de commun; par contre, dans le cas de B, le choix s'explique beaucoup plus facilement par les préférences du sujet, et la possibilité d'établir une correspondance entre les effets et les motivations d'un même acte est ici liée à la prise en considération de facteurs extérieurs à la situation proprement dite. De même, lorsqu'un rôle est défini de façon très stricte, la conformité de l'acteur aux exigences qu'il implique lui assure, en général plus facilement, la sympathie des autres membres du groupe, puisqu'elle lui évite les difficultés que créent la désapprobation sociale et les conflits. Mais on ne peut alors rien savoir sur l'origine d'un tel comportement puisqu'il peut être tout aussi bien dû à une pression du groupe qu'au désir de répondre aux attentes d'autrui ou à un souci du sujet de ne pas trop s'engager dans un rôle qui ne l'intéresse [73] pas. C'est pourquoi la non-conformité, en tant qu'elle élimine les avantages de l'approbation sociale, paraît souvent plus révélatrice des véritables intentions du sujet et des motivations qui l'animent.

Jones et coll. (1961) ont, dans cette perspective, montré comment les conduites qui s'écartent des exigences requises par un rôle donné sont, pour l'observateur, une source d'information plus sûre que celles qui correspondent étroitement aux propriétés d'un rôle. L'expérience consistait à demander à de jeunes étudiants non diplômés d'écouter l'une des quatre interviews professionnelles qui avaient été enregistrées sur bande magnétique. Dans ces enregistrements, on les priait de paraître très désireux de travailler sur un sous-marin ou de devenir astronaute : il s'agissait, pour chacun d'eux, de jouer l'un des deux rôles au cours d'un entretien, imaginaire avec leur futur employeur. Les sujets n'étaient cependant pas au courant que l'entretien avait été, au préalable, soigneusement rédigé et enregistré par un compère qui devait avoir le rôle de l'interviewé. Ceux qui devaient écouter la bande magnétique relative au travail sur un sous-marin, entendaient l'enquêteur décrire de la façon suivante le comportement idéal d'un tel candidat : obéissance, capacités de coopération, comportement amical, es-

prit de groupe, en bref une attitude extro-déterminée. Les autres sujets apprenaient au contraire que l'astronaute idéal ne devait avoir besoin de personne, qu'il devait pouvoir utiliser ses ressources intérieures et se conduire, en somme, comme quelqu'un intro-déterminé. Les deux entretiens se terminaient respectivement de deux manières différentes, selon que la réponse de l'interviewé était ou non conforme au modèle proposé, de telle sorte qu'on obtenait quatre groupes expérimentaux. L'interviewé faisait, en effet, une série de réponses qui révélaient, selon les cas, la tendance extro- ou intro-déterminée de son caractère. Dans la moitié des enregistrements, le compère se conduisait de façon tout à fait conforme aux exigences du rôle (condition astronaute-intro; condition sous-marin-extro); dans l'autre moitié, il faisait des réponses absolument contraires à ces attentes (condition astronaute-extro-déterminé; condition sous-marin-intro-déterminé). Après que les sujets eurent écouté les enregistrements, on leur demandait de noter l'interviewé et de le classer dans l'une des deux catégories possibles, intro- ou extro-déterminé, en répondant à la question : « Quel type de personne pensez-vous qu'il soit réellement ? »; ils devaient, en outre, indiquer le degré de confiance avec lequel ils évaluaient ainsi les traits de personnalité du sujet.

Les résultats confirment tout à fait l'hypothèse : lorsque le personnage central répondait aux exigences du rôle, il fut jugé peu intégré et moyennement indépendant; de plus, la confiance que les sujets avaient dans leurs évaluations était faible. L'astronaute extro-déterminé parut au contraire parfaitement convenir au rôle qu'on lui demandait et le membre d'équipage intro-déterminé du sous-marin fut jugé très indépendant et peu intégré : dans les deux cas les sujets évaluèrent le comportement du compère avec une grande assurance. En somme, lorsque l'extro-détermination est requise, une réponse intro-déterminée apporte un élément d'information plus sûr qu'une réponse en accord avec les attentes de l'expérimentateur; [74] la même conclusion vaut évidemment pour l'extro-détermination. Il apparaît donc que l'observateur a tendance à chercher la preuve des intentions du sujet dans les aspects marginaux de sa conduite, c'est-à-dire dans ceux qui sont le moins susceptibles de recevoir une approbation sociale immédiate, de la même manière que les actes manqués de la vie courante, en tant qu'ils sont inhabituels, paraissent souvent plus révélateurs des véritables sentiments de quelqu'un que la conformité de ses attitudes à

certaines habitudes sociales. Désirabilité et rareté des effets ne sont, pourtant, pas les seuls facteurs : l'observateur aura d'autant plus tendance à établir une correspondance entre les actes et leurs intentions que la relevance du choix, c'est-à-dire ses effets positifs ou négatifs sur l'observateur, sera plus élevée. Le retentissement personnel que l'acte d'autrui peut avoir sur le sujet est ainsi une source de certitude supplémentaire dans le processus d'attribution. C'est ce que démontre l'expérience de Jones et de de Charms (1957).

Un compère était intégré dans un groupe de quatre ou cinq sujets naïfs, et échouait régulièrement dans la tâche expérimentale que l'on assignait à chacun. Dans la première condition du « destin individuel », on minimisait la *relevance* ou (importance) de l'échec : les sujets recevaient les récompenses qu'on leur avait promises en cas de réussite, sans que l'échec du compère n'entrât de quelque façon en ligne de compte. Dans la seconde condition du « destin collectif », on insistait au maximum sur la relevance du fait que l'échec du compère devenait suffisant pour priver chacun des sujets de la récompense qui lui revenait. Ceux-ci devaient alors évaluer le comportement du compère à deux reprises : la première, avant la manipulation expérimentale; la seconde, après la constatation de l'échec de leur partenaire. L'hypothèse était que la relevance négative du comportement de ce dernier devait accroître la certitude du sujet qu'il existait une correspondance entre les possibilités du compère et ses résultats. Les évaluations des sujets, dans la première et la seconde condition expérimentale, confirmèrent cette hypothèse : le compère fut considéré comme moins compétent, moins digne de confiance et, d'une manière générale, jugé en termes plus défavorables lorsque la relevance de son comportement fut négative. Il apparaît ainsi que la relevance accentue la correspondance; la conjonction de ces deux facteurs a pour résultat une extrémisation des jugements et des évaluations dans la perception d'autrui. C'est pour mettre en évidence ce deuxième aspect de la relevance, lorsqu'elle est conjointe à la correspondance, que Jones et de Charms (1967) ont repris l'expérience précédente en y ajoutant une consigne supplémentaire : on fit croire à la moitié des sujets que l'échec du compère, de par la nature même de la tâche, devrait être avant tout attribué à un manque de compétence; les autres sujets apprirent, au contraire, qu'un échec dans la résolution des problèmes ne pourrait tenir qu'à un manque de motivation, de bonne volonté et de

disposition à fournir un effort supplémentaire. L'hypothèse était que, dans la première situation, le résultat ne pouvait pas servir de base pour l'évaluation de l'attitude du sujet envers le groupe puisque, quel que soit son désir de bien faire, il [75] échouerait toujours si la tâche était trop difficile : la perception des effets peu usuels implique, en effet, l'existence d'un choix véritable pour le sujet qui agit. On devait donc s'attendre à ce que les rôles respectifs de la relevance et de la correspondance sur les évaluations ne fussent pas les mêmes dans les deux conditions expérimentales. Les résultats confirment bien cette hypothèse : lorsque les sujets pensèrent que le compère n'avait pas le choix (condition dite de compétence), les variations de la relevance personnelle pour l'observateur n'eurent pas d'influence sur ses évaluations; lorsque les sujets crurent, au contraire, que la performance dépendait de la bonne volonté du compère, la relevance fut un critère déterminant des jugements : relevance et correspondance accentuèrent le caractère négatif des appréciations portées sur le compère dans la situation dite de « destin collectif ». C'est parce que l'attitude du compère était préjudiciable au groupe et qu'il aurait eu la possibilité d'éviter l'échec, que son comportement fut ressenti comme une preuve d'indifférence, d'irresponsabilité envers le groupe et de faible compétence. L'extrémisation des jugements peut encore se manifester d'une autre manière, lorsque la relevance est associée au « personnalisme » : ce dernier consiste en ceci que le choix d'une alternative donnée ne dépend pas de l'existence du groupe mais de la présence d'une personne particulière à l'intention de laquelle l'effet positif ou négatif d'une action est destiné. Le problème de l'observateur est alors de décider si c'est à sa personnalité et aux sentiments de sympathie ou d'antipathie qu'elle suscite qu'il est redevable du, comportement hostile ou gratifiant du sujet, ou si ce dernier se serait, dans des circonstances comparables, comporté de la même façon devant quiconque. Le fait que l'observateur se demande si des considérations de personne sont responsables du comportement du sujet implique que celui-ci soit libre de choisir et d'agir pour ou contre son partenaire : c'est à cette condition seulement qu'un comportement donné peut être révélateur d'une intention spécifique. Comme cette liberté de choix accroît la probabilité de la correspondance, il y a lieu de supposer que la conjonction de la relevance et du personnalisme accentue l'extrémité des évaluations. Le problème est alors de savoir comment fonctionne cette dernière varia-

ble, ce qui a été plus particulièrement étudié à propos des attitudes hostiles et bienveillantes dont on rendra successivement compte.

Pour être sûr que c'est bien sa personne et non ses actes qui lui vaut l'hostilité arbitraire du sujet, l'observateur doit être tout d'abord certain que son comportement personnel, antérieur ou présent, ne mérite ni attaque, ni insulte, ni rejet. C'est pourquoi Jones et Davis ont fait l'hypothèse que c'est lorsque le sujet s'est normalement acquitté d'une performance, et qu'il est alors en droit de recevoir l'appui du groupe, qu'une attaque venant tout à coup d'autrui peut lui sembler répondre au désir de le blesser, de le désavantager personnellement. Dans le cas d'une mauvaise performance, le comportement de l'autre peut, à la rigueur, trouver une part de justification; la correspondance et l'évaluation négative sont, au contraire, plus élevées lorsque l'observateur n'a rien à se reprocher. Celui-ci doit également s'assurer que l'hostilité de son partenaire ne provient [76] pas tout simplement d'une tendance de son caractère qui le fait réagir ainsi devant quiconque. C'est ce que montre l'expérience de Berkowitz (1960) : on constitua des groupes de deux sujets pour étudier leurs premières impressions mutuelles. Chaque sujet apprit, tout d'abord, que son partenaire était habituellement hostile ou amical, puis - dans un deuxième temps - que ce dernier avait, pour des raisons purement personnelles, soit de la sympathie, soit de l'antipathie pour son interlocuteur. Le sujet devait donner l'impression qu'il avait de son partenaire à trois reprises : au début de l'expérience, avant de savoir quel genre de partenaire il avait en face de lui, après avoir appris ce que l'autre pensait de lui. Les résultats montrent que la connaissance préalable de l'hostilité de l'attaquant atténue la signification personnelle de l'attaque pour l'observateur.

La stabilité émotionnelle de l'adversaire est également un critère important pour savoir dans quelle mesure son attitude hostile est réellement intentionnelle. C'est ce que montre l'expérience suivante de Jones et coll. (1959) : deux groupes de deux sujets furent placés dans deux pièces différentes; l'un des deux groupes pouvait observer l'autre grâce à une glace sans tain et devait faire un certain nombre de commentaires sur ce qu'il pensait de l'un des deux sujets qui se trouvait de l'autre côté; ces remarques étaient prononcées à haute voix et facilement audibles pour les deux groupes. On pria le coéquipier qui ne faisait pas l'objet de ces propos de se tenir un peu à l'écart, à titre d'observateur. Des deux sujets qui exprimaient leurs impressions sur leur

voisin, l'un avait une attitude constamment neutre ou plutôt bienveillante, tandis que l'autre était manifestement hostile ou méprisant. Quant au groupe « cible », à savoir le sujet et l'observateur, il recevait au début de l'expérience quelques informations sur les étudiants qui allaient, en face, exprimer leurs opinions : dans un cas, on leur présentait le sujet hostile comme quelqu'un de mal adapté, d'anxieux et d'instable; dans l'autre, il était au contraire très efficace, équilibré et perspicace. À la fin de l'expérience, on leur demandait d'indiquer à quel point ils étaient d'accord avec les deux propositions suivantes : « c'est une personne très sympathique », « c'est impossible d'aimer quelqu'un de pareil ». En bref, le sujet était méprisé, selon la condition expérimentale, par quelqu'un de stable ou d'instable. Les résultats montrent que l'hostilité de l'autre revêt une signification bien plus personnelle lorsque l'équilibre de l'adversaire ne fait aucun doute, c'est-à-dire lorsque le sujet l'estime capable de choisir ses ennemis à bon escient. Cependant, si l'on dit au sujet que l'adversaire est un malade mental caractérisé, et si l'on crée des conditions telles que l'hostilité manifeste de l'autre s'avère avoir des conséquences très pénibles pour l'observateur (bourdonnement continu, etc...), la qualité d'instabilité et de déséquilibre accroît au contraire, dans ce cas, la réaction négative : c'est le préjudice réel qui prend alors le pas sur l'appréhension cognitive de l'adversaire (Gergen et Jones, 1963).

L'hostilité n'est, cependant, pas le seul domaine où l'attribution fasse problème : un comportement gratifiant est au moins aussi difficile à évaluer à sa juste mesure. Les actes de générosité ont, en effet, deux conséquences : [77] d'une part, les compliments, les cadeaux et le partage des mêmes opinions permettent à l'observateur de valider la perception qu'il a de lui-même, atténuent ses incertitudes et lui fournissent un point d'appui contre ses adversaires; d'autre part, de tels actes obligent l'observateur envers le sujet et l'incitent à lui rendre, d'une manière ou d'une autre, quelque chose afin de lui prouver qu'il a su apprécier ce qu'il a reçu. C'est pourquoi il doit être sûr que c'est bien sa personne et non pas les ressources dont il dispose, du fait par exemple de son statut, qui sont à l'origine de l'attention bienveillante dont il a été l'objet. Il doit donc avoir la preuve que « l'ingratitude » ne sert pas des fins utilitaires. Jones et coll, (1963) ont fait une expérience pour démontrer qu'un comportement positif et approuvé est plus facilement apprécié à sa juste valeur et considéré comme une

preuve de sincérité et de sympathie lorsque les deux partenaires de l'interaction sont indépendants l'un de l'autre. L'expérience consistait en ceci : un observateur devait évaluer un sujet dont il savait qu'il adhérerait constamment aux opinions de son partenaire et qu'il en était, selon la condition expérimentale, manifestement très dépendant ou très indépendant. L'hypothèse était que cette adhésion systématique devait alors revêtir une signification différente. Effectivement, l'observateur se sentit neutre envers le conformiste très dépendant, car il ne savait pas si son accord correspondait à une manœuvre stratégique ou à une communauté d'idées réelle; sa dépendance envers le partenaire accroissait ainsi l'ambiguïté de ses actions. L'approbation systématique des opinions d'autrui ne fait donc problème que lorsque les preuves de personnalisme manquent.

Dans un article auquel nous avons fait maints emprunts, Erika Apfelbaum et Claudine Hertzlich (1971) ont examiné avec une très grande intelligence les présupposés qui accompagnent ces expériences et souligné le manque d'un approfondissement de leur aspect social et symbolique : « Nous touchons là, écrivent-elles, une autre des limites du processus d'attribution tel qu'il a été analysé jusqu'à présent; il a toujours été conçu comme étant le fait d'un sujet isolé. Les auteurs n'ont jamais pris en considération le discours social qui, selon nous, de toutes parts, le sous-tend. » Cependant on ne saurait ignorer les mérites d'un travail entrepris sur des phénomènes aussi fluctuants. D'autre part, pour faire son profit des remarques d'Erika Apfelbaum et de Claudine Hertzlich, la psychologie sociale devrait être radicalement différente de ce qu'elle est aujourd'hui.

2.4. La transformation de la quantité en qualité

[Retour à la table des matières](#)

Harold Kelley, Claude Faucheux et Serge Moscovici ont ébauché une application des concepts concernant l'attribution aux phénomènes d'influence sociale. La question des origines des jugements et des réponses est ici capitale. Les possibilités, pour un sujet, d'effectuer des

attributions simultanément stables et très différenciées dépendent de son niveau d'information. Mais celui-ci est, à son tour, relié à sa dépendance informationnelle envers d'autres personnes et, donc, à sa susceptibilité à l'influence. [78] C'est-à-dire *qu'une personne A sera sensible à l'influence d'une personne B si celle-ci lui permet d'opérer des attributions plus stables et plus différenciées qu'auparavant*. Mais deux tactiques sont alors ouvertes à B. Elle peut chercher à agir sur A au travers d'un enseignement : *instruction*. Ainsi, par exemple, enseignera-t-elle à A des techniques d'observation lui permettant d'accroître la *constance* de ses réponses (dans le temps et dans les modalités). Dans ce cas, selon Kelley, la personne même de B n'intervient pas dans le processus non plus que son degré d'expertise et de crédibilité; le processus s'arrête avec « l'instruction » acquise par A. B peut, au contraire, chercher à exercer sur A une *persuasion* par la transmission de son opinion ou de celle d'autrui : il joue alors sur le critère de *consensus* des réponses. Dans ce cas, A considère *le message de B comme un effet qui relève, à son tour, d'un processus d'attribution : les critères habituels y joueront leur rôle*. Il s'agit de décider si le message de B doit bien être considéré comme un effet dû aux caractères de l'objet, de l'environnement commun à A et à B (B se caractérise alors par son degré d'expertise, c'est-à-dire par son appréhension correcte des facteurs externes pertinents de l'environnement) ou s'il doit être attribué à des propriétés de B lui-même (dans ce cas l'existence de facteurs internes, tels que des motifs personnels non pertinents, risquent de réduire sa crédibilité). L'inférence n'est donc pas la même selon que le sujet se trouve en face d'une ou de plusieurs personnes qui ont une opinion identique ou divergente de la sienne. L'attribution fait alors intervenir deux types de causalité distincts selon que l'origine du jugement se trouve être l'opinion particulière d'un autre sujet ou l'existence même de l'objet, du fait d'un consensus entre les membres du groupe. C'est ce que Moscovici et Lage (1970) ont récemment mis en évidence, en montrant que l'influence exercée par une minorité d'un ou de deux compères ayant une opinion commune divergente de celle du sujet, ne donnait pas lieu aux mêmes attributions et que la différence d'évaluation provenait de l'existence d'une consistance interne intra-individuelle entre les deux compères. C'est la consistance qui détermine alors le fait que la cause d'un phénomène soit trouvée dans l'objet plutôt que dans une personne déterminée. On trouve une illustration de ce conflit d'attribution dans le travail même de l'historien : il

arrive, en effet souvent qu'il ait à se poser la question de savoir si ce sont les conditions objectives de la situation ou bien, tout simplement, la présence d'un homme particulièrement influent qui sont à l'origine d'un changement historique. Ce que l'étude de l'influence nous apprend, c'est que ce ne sont pas les mêmes éléments cognitifs qui entrent en ligne de compte dans le choix de l'une ou l'autre des deux alternatives, et que la différence d'évaluation se trouve être sous-tendue par un processus psychologique distinct.

Pour étudier ce problème plus en détail, on procéda à l'expérience suivante : on demandait à des sujets d'indiquer la couleur et d'estimer l'intensité lumineuse de six diapositives que l'on projetait six fois de suite sur un écran pendant 15 secondes, à 5 secondes d'intervalles pendant lesquels on faisait le noir dans la pièce. Un système de filtres permettait de faire passer un rayon lumineux d'une longueur d'onde $\lambda = 4\ 835\ \text{Å}$, [79] correspondant par conséquent à la région bleue du spectre ; des filtres neutres permettaient, eux, de faire varier l'intensité lumineuse des diapositives et de rendre ainsi la tâche moins monotone. Chaque groupe expérimental était constitué de quatre sujets naïfs, et d'un ou de deux compères qui avaient reçu la consigne de répondre systématiquement « vert » à la présentation des diapositives bleues. Avant l'expérience proprement dite, on avait fait passer collectivement à tous les sujets un test de Polack, afin d'être sûr que personne n'avait d'anomalie visuelle et d'indiquer par là, de façon implicite aux sujets naïfs, que la réponse des compères ne pourrait pas provenir d'une incapacité perceptive, mais bien de l'existence d'une autre alternative sur la vision d'un même objet. L'hypothèse était que si le sujet se trouvait en face de deux compères ayant la même opinion, et que celle-ci différait de la sienne, il ne pourrait attribuer l'écart perceptif qu'à une particularité de l'objet. La consistance des réponses déterminerait ainsi un déplacement du lieu de la causalité, de la personne vers l'objet : du fait du consensus et de l'accentuation du conflit que crée la coexistence de deux alternatives contradictoires d'égale valeur, parce que ne souffrant aucun compromis, le sujet serait plus enclin à remettre en cause la validité de ses propres choix ainsi qu'à modifier la perception qu'il a des couleurs. Les résultats expérimentaux vont bien dans le sens de cette hypothèse : tandis que le pourcentage des réponses « vert » était de 1,22 dans les groupes ne comprenant qu'un compère, il passa à 10,07 dans les groupes où deux compères faisaient une réponse consistante.

De plus, la comparaison des réponses des groupes expérimentaux avec celles du groupe contrôle montre que la différence est significative à .003 lorsque le groupe expérimental comprend deux compères, mais qu'elle ne l'est plus lorsqu'il n'y a qu'un seul compère. Par ailleurs, l'examen de questionnaires post-expérimentaux, dans lesquels on demandait aux sujets naïfs d'estimer l'acuité perceptive des compères, montre que, dans les groupes de deux compères, les sujets pensèrent que ceux-ci voyaient mal la couleur mais ils pensèrent que le compère voyait très mal la couleur lorsque celui-ci était seul ($t = 10,58$). Par ailleurs, en ce qui concerne l'intensité lumineuse, les sujets estimèrent que les compères la percevaient aussi bien qu'eux-mêmes, lorsqu'ils étaient deux, mais que le compère y était très peu sensible, lorsqu'il était tout seul ($z = 2,59$; $p = .01$). Les réponses aux questionnaires sociométriques confirment l'importance de la personne comme lieu de la causalité, lorsqu'il n'y a qu'un seul compère. En effet, dans les groupes de deux compères, ceux-ci ne furent ni plus choisis ni plus rejetés que les autres sujets naïfs; par contre lorsque le compère était seul, il fut beaucoup plus rejeté que les autres ($X^2 = 21,77$; $p = .001$). L'un des indices de l'influence exercée par une minorité consistante apparaît dans le fait que le sujet se sent moins sûr de ses réponses qu'il n'estime ses partenaires l'être des leurs, lorsque les compères sont au nombre de deux ($t = 2,35$; entre .05 et .02). Par contre, lorsqu'il n'y a qu'un compère, le sujet se sent aussi sûr de ses réponses que lui. Le passage d'une minorité d'un seul individu à une minorité de deux ne constitue donc pas un phénomène quantitatif mais un phénomène qualitatif, psychologiquement [80] parlant. Les éléments, à partir desquels s'opère l'inférence et la direction dans laquelle elle se fait, changent; les divergences inter-individuelles prennent un caractère plus objectif et, nécessairement, l'influence exercée est plus grande.

2.5. Remarques finales

[Retour à la table des matières](#)

L'habitude s'est répandue de parler d'une théorie de l'attribution. Nous ne pensons pas que cette habitude soit pratique. Pour qu'une théorie existe il est indispensable d'en formuler clairement les propositions, d'en expliciter les prédictions et de les vérifier expérimentalement. Or, tel n'est pas le cas chez les auteurs qui se sont intéressés au phénomène de l'attribution. Tout au plus s'agit-il d'un certain regard de la prise en considération du sujet accomplissant un travail de mise en ordre des données de son univers intérieur ou extérieur. Dans une discipline dominée par le behaviorisme, ce regard constitue un apport et un danger. Ayant ajouté la dimension inférentielle, intentionnelle on se tient pour quitte. Les nouvelles notions, les nouveaux schémas d'analyse sont adaptés aux vieilles notions, aux vieux schémas d'analyse, dans un bel et éclectique mouvement d'ensemble. Le problème du symbolisme, de la nature sociale de ces processus de causalité, d'inférence reste entier. Faute d'une théorie, faute d'une réponse à ce problème, nous avons été contraints de limiter notre investigation à un échantillonnage d'exemples et d'interprétations concernant les faits qui se rapportent à l'attribution. Dans l'état actuel des choses, ces éléments permettent de mieux décrire des relations et des interactions qui sans eux n'en seraient pas, du moins pour les psychosociologues.

SERGE MOSCOVICI

[81]

Références bibliographiques

APFELBAUM, ERIKA et HERZLICH, Claudine, la théorie de l'attribution en Psychologie sociale, *Bulletin de Psychologie*; 293, XXIV, 1970-71, p. 961-976.

BEM D. J., An experimental Analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1965, 1, 199-218.

COHEN J., *Chance, Skill and Luck*. Middlesex, England, Penguin Books, 1960.

DE CHARMS R., *Personal causation : the internal affective Determinants of behavior*, New York, Academic Press, 1968.

GERGEN K. J., JONES E. E., Mental illness, predictability and affective consequences as stimulus factors in person perception. *J. abn. soc. Psychol.*, 1963, 67, 95-104.

HEIDER F. *The psychology of interpersonal relations*, New York, John Wiley and Sons, 1958.

JONES E. E., DAVIS K. E., From acts to dispositions : the attribution process in person perception; in : BERKOWITZ L., *Advances in experimental social Psychology*, New York, Academic Press, 1965, Vol. 2, pp. 219-266.

JONES E. E., DAVIS K. E., GERGEN K. J., Role playing variations and their informational for person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychologie*, 1961, 63, 302-310.

JONES E. E., DE CHARMS R., Changes in social perception as a function of the personal relevance of behavior, *Sociometry*, 1957, 20, 75-85.

KELLEY H. H., Attribution theory in social Psychology, in : *Nebraska symposium on motivation*, 1967, 15, 192-240.

MOSCOVICI S., PLON M., Choix et autonomie du sujet. La théorie de la réactance psychologique. *L'année psychologique*, 1968, 68, 467-490.

ROMMETWEIT R., *Selectivity, intuition and halo effects in social Perception*, Oslo, Oslo University Press, 1960.

SCHACHTER S., SINGER J., Cognitive, social and physiological Determinants of emotional state, *Psychological Revue*, 1962, 69, 379-399.

STEINER I. D., FIELD W. L., Role assignment and interpersonal Influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 61, 239-246.

TAGIURI R., Person Perception; *in* : Lindzey G., Aronson E. *The Handbook of social Psychology*. Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1969, Vol. 3, pp. 395-449.

[82]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 3

**LA PSYCHOLOGIE SOCIALE :
UNE SITUATION, UNE INTRIGUE
ET UN SCÉNARIO EN QUÊTE
DE RÉALITÉ**

P. G. ZIMBARDO

[Retour à la table des matières](#)

La psychologie sociale, issue de l'union peut-être prématurée de la psychologie avec la sociologie, se vit reléguée dans les régions périphériques de la notabilité (comme l'attestent les derniers chapitres des manuels élémentaires de psychologie), cependant que le fruit de l'union, plus légitime, avec les sciences biologique et physique, occupait la place d'honneur et dirigea les affaires pendant de nombreuses années. Fille du premier lit, la psychologie sociale dut se contenter des questions que ses cadets écartaient en raison de leur intérêt secondaire; ainsi du fascisme, des préjugés, des conflits mondiaux, de l'influence des masses, de la lutte de classes, de l'aliénation, enfin du contrôle des opinions, des valeurs et des attitudes chez l'homme. L'insistance de Kurt Lewin, son premier conseiller d'affaires, lui valut de se constituer un portefeuille d'actions plus équilibré; elle put diversifier ses investissements à part égale entre des problèmes de théorie, de

méthodologie et d'actualité, tout en évitant de lourdes mises sur les valeurs « groupe » grâce à l'achat massif de préoccupations individuelles. Cette politique d'investissement a fait de la psychologie sociale le dernier bastion d'une démarche généraliste en psychologie. Lorsqu'on s'avisa qu'elle avait discrètement fusionné avec la plupart des membres de sa phratrie (l'apprentissage social, la personnalité sociale, la perception sociale, la physiologie sociale, l'affectivité sociale, la pathologie sociale), personne, hormis une bande de hardis spécialistes qui engagèrent la lutte pour le pouvoir, ne contesta l'accession de la psychologie sociale au rang de président-directeur général. Dans un geste de conciliation, elle offrit à ceux-ci le contrôle de tout comportement soumis à l'influence directe de variables physiques et biologiques, tandis que les comportements qui relèvent de la réalité cognitive, sociale ou psychologique, feraient seuls l'objet de son attention. Il appartient au temps d'éprouver la sagesse de cette décision.

Cet article tentera de dégager quelles sont, à mon avis, les contributions conceptuelles principales apportées par la psychologie sociale à l'analyse scientifique du comportement des organismes et à l'amélioration de la condition humaine. Puis j'emploierai certains de ces principes [83] afin d'intégrer les caractères essentiels de la théorie des processus de comparaison sociale (Festinger, 1954) et celle de la dissonance cognitive (Festinger, 1957). Le point de convergence de cette synthèse se fera sur la folie, ou, plus précisément, sur une tentative pour élaborer un modèle rendant compte du processus par lequel des individus normaux deviennent « fous », « déments », « psychotiques », « névrosés », « perturbés sur le plan affectif », ou simplement « malades mentaux ».

Ma définition de la psychologie sociale sera, à dessein, large et toutes les recherches sur l'effet de la présence réelle, imaginaire ou symbolique d'autrui sur un individu, dans son comportement manifeste, et ses états internes (physiologique et cognitif), y seront inclus. Je soutiendrai que le psychosociologue partage les buts scientifiques du psychologue généraliste, à savoir : expliquer, prédire et contrôler le comportement, et qu'il en diffère avant tout par son souci de voir comment l'individu moyen essaie de comprendre les causes et les conséquences de son propre comportement, comme celui de ceux qu'il observe.

Le behaviorisme américain, qui met l'accent sur les stimuli tangibles et les réponses physiques, pouvait en effet affecter d'ignorer ce besoin de comprendre qu'ont les individus, pour se tourner vers des sujets infrahumains, en étudiant le comportement dans des situations artificiellement schématisées, et pour rejeter les efforts théoriques qui visaient à mettre des processus cognitifs dans la tête des rats et des hommes (Tolman, 1948). Pendant quarante ans, la psychologie de l'apprentissage a dominé notre psychologie grâce à un modèle de comportement de bête obtuse; on « imprimait » des liaisons chez les sujets, la salive coulait involontairement à l'apparition du stimulus conditionnel, l'expérimentateur faisait passer les réponses conditionnelles sous le contrôle du stimulus inconditionnel, par une manipulation adéquate des liaisons séquentielles.

La plupart des gens n'avaient toutefois pas conscience d'être uniquement des « boîtes noires » vides, canaux véhiculant les entrées et les sorties d'information; ils poursuivaient leur effort séculaire pour donner un sens à leur existence et pour comprendre les relations entre les différents événements du milieu extérieur et ceux de leur conduite. Certaines préoccupations de l'homme-de-la-rue étaient en réalité assez analogues à celles du psychologue-de-laboratoire; peut-être avaient-elles une portée un peu plus grande chez le premier. Ainsi cet être pensant s'intéressait à la compréhension des quatre liaisons fondamentales du processus d'apprentissage, mais dans une perspective plus large que la plupart des théoriciens de l'apprentissage. Il était important pour lui d'expliquer les liaisons $S-S$, $S \rightarrow R$, $R-R$ et $R \rightarrow S$ afin de bien apprécier les défis que son environnement lui opposait et sa capacité à les affronter, tout ceci étant nécessaire à sa survie.

Quand l'homme apprend les liaisons $S-S$, il apprend comment son milieu naturel se structure, c'est-à-dire quels événements succèdent à d'autres ou leur sont associés avec une assez forte probabilité. Il peut alors utiliser un événement à titre de signal ou de présage des dangers ou des plaisirs afférents à un second. Par les liaisons $S \rightarrow R$, il apprend [84] quel impact le milieu a sur lui, dans quelle mesure certains stimuli provoquent ses réponses, et lesquels sont aptes à le faire. Quand il observe certains patterns de réponse chez lui et chez autrui, l'homme s'instruit sur la structure du comportement (les liaisons $R-R$), prédit les modalités de réactions des autres, induit les réactions internes qu'il ne peut observer; et, pour organiser les régularités apparentes dans l'ob-

servation de nombreuses réponses, il s'élabore une théorie spontanée des caractéristiques de la personnalité. Enfin, grâce à l'observation des liaisons $R \rightarrow S$, l'homme fixe l'impact qu'il a sur son milieu. Quels changements (s'il en est) de celui-ci résultent de ce qu'il fait ? Quand les réponses sont suivies par des changements du milieu qui les renforcent, ce qui est appris est quelque chose de bien plus important que le simple accroissement de la fréquence de répétition des réponses. L'individu apprend qu'il possède une certaine maîtrise sur les événements extérieurs, qu'il est efficace. D'un autre côté, un sentiment d'impuissance acquis se développe en lui, lorsqu'il ne perçoit aucun lien entre le comportement et les événements du milieu (Seligman, 1968).

Il apparaît donc que l'utilité dernière qu'il y a à imposer un ordre au « chaos grondant et vrombissant », qui nous entoure, est essentielle pour affronter le milieu et construire le sentiment de notre propre valeur. À partir de ces relations perceptives qu'il construit, l'homme élabore aussi une conception de la causalité, ainsi que des stratégies pour utiliser le contrôle perceptif (par le biais de la prédiction des événements stimulus ou réponse) dans le cas où il n'est pas possible de contrôler son comportement par l'action. L'insistance de l'homme à chercher le pourquoi et le comment du comportement et le raffinement des processus de sa pensée, ont conduit à l'abandon de la démarche traditionnelle de la théorie de l'apprentissage, en suscitant l'intérêt pour le « traitement de l'information », la psychologie cognitive « puriste » et la psycholinguistique.

Étant donné que notre sujet, l'homme, refuse de se couler dans nos conceptions antérieures trop étroites, nous sommes contraint d'élaborer une nouvelle psychologie cognitive qui s'intéresse plus particulièrement à la manière dont l'homme se définit en relation avec son milieu physique et social. Le champ de ses problèmes se définit par la question de savoir comment tous les organismes tentent d'affronter le milieu, et comment ils s'efforcent de le maîtriser. Cette « maîtrise » ne se fait pas par la domination ou l'exploitation, mais plutôt par la connaissance. Prévoir exactement les sources de contrôle extrinsèques qu'on peut éviter ou écarter, et affirmer son contrôle intrinsèque sur la direction de ses actes constituent un préalable de la liberté individuelle. Contrôle et liberté semblent antithétiques, et en effet, des psychologues de l'université de Berlin (et particulièrement Holzkamp, 1970)

ont rejeté le « contrôle » comme but de la psychologie, et l'ont remplacé par « l'émancipation » et la liberté de l'homme.

Je suis pour ma part convaincu que le but de toute étude du comportement humain (quelle que soit l'étiquette scientifique du chercheur) est finalement de préciser quelles sont les conditions qui accroissent [85] la liberté d'un individu pour qu'il développe ses potentialités, de façon optimale, tout en améliorant du même coup la valeur globale de notre vie sociale.

De façon paradoxale, la recherche psychosociologique a contribué à ce but en faisant ressortir la facilité avec laquelle on peut manipuler et contrôler le comportement humain. Ces démonstrations ont été vues à tort comme des manifestations machiavéliques du pouvoir de l'expérimentateur sur la personne du sujet, ou comme des signes indiquant que l'homme est crédule, naïf et malléable. Tout au contraire, la recherche en psychologie sociale détermine, comme nous allons le montrer, les contraintes imposées à la liberté d'action et indique par là ce qu'il faut faire si nous ne voulons pas perdre notre liberté.

3.1. Les contributions de la psychologie sociale : situation, scénario et intrigue

[Retour à la table des matières](#)

Les principales contributions conceptuelles apportées à la compréhension du comportement par la psychologie sociale que nous venons de définir à grands traits, sont de trois ordres :

- a) mise en lumière du contrôle omniprésent, bien que subtil, exercé par les situations sociales sur l'individu;
- b) attention portée à la puissance des indications verbales et des consignes comme mode d'influence sur le comportement;
- c) démonstration que la « réalité » qui compte pour un individu, c'est souvent la représentation cognitive des événements

internes et des conditions extérieures, plus que la « réalité » physique ou biologique en soi.

Il peut être commode de décrire ces trois facteurs en termes de détermination situationnelle, détermination verbale et détermination cognitive. Considérons quelques-unes des preuves en faveur de l'importance de chacun de ces types de détermination et quelques-unes de leurs conséquences relatives à la liberté individuelle.

Nous élaborerons ensuite cette notion du besoin de l'homme à expliquer ce qu'il éprouve et perçoit. Ce faisant, nous proposerons l'analogie suivante : la rationalité est à la dissonance cognitive ce que la normalité est au processus de comparaison sociale, et, ensemble, ils offrent un modèle opérationnel de la folie qui peut éclairer le processus par lequel des hommes rationnels deviennent « irrationnels », et des hommes normaux deviennent « anormaux ».

3.1.1. Détermination par la situation

[Retour à la table des matières](#)

Vous imaginez-vous avouant un crime que vous n'avez pas commis, sachant que cela met votre vie en jeu ? C'est précisément ce que fit, [86] il y a quelques années à New York, l'assassin présumé de deux jeunes gens du monde. Le jeune George Whitmore fit du meurtre une confession détaillée (61 pages dactylographiées). De plus, il fut prompt à reconnaître que celui qui était chargé de l'interrogatoire était plus gentil avec lui que son père ne l'avait jamais été. Ni le passage à tabac, ni la brutalité ne furent employés pour lui extorquer ces aveux. Il avait fait un compte rendu volontaire de sa complicité dans le crime, crime commis en réalité par un autre individu qu'un indicateur de la police permit de découvrir quelques mois plus tard.

Cette affaire est troublante par le défi qu'elle lance à nos conceptions élémentaires de la rationalité et de l'instinct de conservation. Il nous serait plus facile d'admettre la raison de ces faux aveux, si l'origine manifeste en était des mesures de contrainte physique, des menaces, l'intimidation, des coups de tuyau de caoutchouc sur les parties

sensibles du corps (Zimbardo, 1967). Mais ce n'était pas le cas. Ce qui est certain, toutefois, c'est que nous sommes convaincus que l'on ne pourrait jamais nous faire agir de la sorte, contre notre propre intérêt.

L'analyse des taux aveux de Whitmore soulève une question cruciale qui a été reprise dans de nombreuses expériences psychologiques. L'effet de conformité de Asch (1955), l'effet d'obéissance de Milgram (1965), les résultats paradoxaux de la dissonance cognitive ont ceci de passionnant qu'ils nous obligent à comprendre comment des individus apparemment sensés peuvent abandonner toute indépendance quand aucune force suffisante ne justifie cette démission. Nous sommes généralement persuadés que nous ne céderions pas à la majorité, si le témoignage de nos sens était préservé, que nous, nous ne ferions pas de mal à un inconnu innocent si on nous l'ordonnait, et que nous ne continuerions pas à supporter une stimulation nocive, si nous avons la possibilité ou le choix explicite de l'éviter. Comment alors pouvons-nous expliquer qu'un tiers des sujets de Asch aient choisi la conformité ? Comment expliquer pourquoi les deux tiers de ceux de Milgram (et 85% des sujets dans l'expérience reprise par Rosenhan, 1969) obéissaient au point d'administrer ce qu'ils croyaient être un choc électrique presque mortel de 450 volts ? Comment expliquer pourquoi la majorité des sujets dans les recherches de Zimbardo sur la dissonance (1969) se laissaient aller à subir des chocs douloureux, à manger des sauterelles, et à refuser spontanément de la nourriture quand ils avaient faim et de l'eau quand ils avaient soif ?

Lorsque nous, observateurs, regardons les acteurs impliqués dans ces expériences (ou dans des situations réelles), nous surestimons leurs possibilités de maîtrise de soi (force de volonté, résistance, règles strictes de conduite, etc.) tout en sous-estimant le pouvoir des forces sociales qui agissent sur eux dans ces situations. C'est cette « *erreur d'imputation* » (terme employé par mon collègue, Lee Ross, dans une communication personnelle) qui explique l'intérêt de ces recherches; mais, en même temps, elle est responsable de la production des effets eux-mêmes. C'est précisément le fait que la plupart des gens ont en eux [87] même une confiance non fondée, résultant de cette erreur d'imputation qui les expose aux pressions subtiles exercées par les normes sociales, l'autorité, le protocole, les bonnes manières et les relations entre les rôles.

Dans le cas de Whitmore, l'enquêteur sut habilement le plonger dans une situation de caractère fortement affectif en utilisant certaines méthodes qui font partie de la panoplie de l'enquêteur de police (voir Inbau et Reid, 1962). Tous les sujets « conformistes » de Asch cédaient au consensus exprimé par des compères qui mettaient en doute l'exactitude de leur perception. Milgram sut s'appuyer sur l'histoire de la socialisation des sujets, qu'ils apportaient avec eux dans une situation construite par lui à leur intention; il leur était permis d'être en désaccord sur une demande provenant d'une autorité légitime, mais en fait ils ne pouvaient désobéir, ni refuser de faire ce qui avait été déterminé pour eux comme approprié à la situation. De la même façon, les expérimentateurs, travaillant sur les problèmes de dissonance, obtiennent des sujets qu'ils s'engagent dans des conduites contraires à la norme, qu'ils renoncent à des récompenses et acceptent des punitions, et qu'ils se disent satisfaits de leurs actes, tout ceci en créant l'illusion du choix, et en gardant cachées dans la manche les pressions de la situation qui légitiment fort bien, en fait, l'engagement des sujets.

Plusieurs conséquences découlent de cette prise de conscience de l'impact de la détermination par la situation. Tout d'abord, savoir qu'aucun acte, commis par qui que ce soit dans des circonstances données, ne nous est étranger entraîne à plus d'humilité. Ensuite, il nous faut réaliser que la mauvaise appréciation de la mesure de nos capacités de contrôle et de pouvoir sur nous-mêmes nous enferme dans des situations (comme la guerre au Viêt-nam) qui limitent radicalement notre liberté. Il nous faut enfin devenir particulièrement sensibles à ceux qui voudraient nous dominer, non par la force, mais parce qu'ils détermineraient ce qui est bon pour nous.

3.1.2. Détermination verbale

[Retour à la table des matières](#)

« Tu fais ce que tu veux. T'est-il déjà arrivé une fois de ne pas faire ce que tu voulais ? ou bien encore t'est-il arrivé de faire ce que tu ne voulais pas ? »

Écoute, mon ami, il devrait être commode et amusant pour toi de ne pas toujours être obligé d'incarner la volonté et l'action et de jouer le personnage dans son entier. Une division du travail devrait se faire, sistema americano, sa' ! Tiens, veux-tu par exemple montrer ta langue à l'honorable société ici présente, toute ta langue, en la tirant au maximum possible ? »

« Non, je ne veux pas, - dit le jeune homme d'un ton hostile - cela témoignerait de peu d'éducation. »

« Absolument pas, - répliqua Cipolla - Tu le ferais, c'est tout. Et avec tout le respect dû à ton éducation, il me semble [88] qu'avant de compter jusqu'à trois, tu vas exécuter un demi-tour à droite, et tirer à cette belle compagnie une langue plus longue que tu as jamais imaginé pouvoir la tirer. »

Il regarda le jeune homme, et ses yeux perçants semblaient s'enfoncer encore dans leur orbite. « Uno ! » dit-il. Il laissa rapidement glisser son fouet sur son bras et le fit claquer dans l'air. Le garçon se retourna et se força à tirer une langue si longue, que l'on pouvait voir que c'était le maximum qu'il pouvait faire. Puis, le visage inexpressif, il reprit sa position antérieure.

*Mario et le magicien,
THOMAS MANN (1930).*

L'attitude de l'homme moderne envers le langage pris comme instrument de manipulation sociale est singulière. Bien qu'affirmant, d'une part, que « la puissance du verbe l'emporte sur celle des armes », il soutient, d'autre part, que « le bâton et la pierre peuvent vous briser les os, mais les mots (les étiquettes verbales) ne vous blesseront jamais ». Ses constatations l'obligeraient-elles à reconnaître le pouvoir des mots à guérir, à blesser et à diriger, tandis que ses craintes de voir cet instrument devenir facilement une arme à double tranchant le conduiraient à s'en défendre par une sous-estimation de ses possibilités ? C'est peut-être l'existence de cette dualité en chacun de nous qui explique la fascination qu'exercent sur nous l'hypnose, la mort vaudou, les effets placebo, et la psychanalyse.

Freud savait bien qu'à l'origine des réactions d'opposition à la psychanalyse il y avait le refus de la part des membres de la profession médicale, et de ceux qui subissaient l'endoctrinement scientifique, de croire que la simple parole pouvait guérir un « esprit malade ». Mais si la thérapie verbale est difficilement conciliable avec un point de vue physicaliste des causes et des effets, n'est-il pas bien moins plausible encore d'affirmer l'influence des mots dans l'hypnose, les rites vaudous, et, en fin de compte, des placebos ?

Les malades qui souffrent d'un cancer, à son stade terminal, peuvent apprendre à réprimer la douleur à l'aide de consignes verbales administrées sous hypnose si bien qu'ils ne sont plus sous la dépendance de la morphine (Sacerdote, 1966). Dans une expérience en laboratoire, le simple fait de dire aux sujets sous hypnose que les chocs électriques éprouvés comme douloureux auparavant, « ne leur feraient pas aussi mal cette fois », suffisait à modifier leur estimation subjective de la nocivité des chocs, ainsi qu'à réduire de façon notable l'effet de ceux-ci sur le plan physiologique et comportemental. Un sujet parvint même à inhiber toute réponse électrodermale à des chocs de forte intensité pendant plus de dix essais (Zimbardo, Rapaport et Baron, 1969). Dans une autre recherche menée avec le concours de Christina Maslach et de Gary Marshall, des sujets entraînés à l'hypnose réussissaient à modifier simultanément, et en sens inverse, la température de chacune de leurs deux mains (jusqu'à 4° C) après qu'on leur a dit que l'une se [89] réchauffait et l'autre se refroidissait. Les sujets contrôles étaient incapables de produire ces disparités de la température épidermique (Maslach, Marshall et Zimbardo, 1971). Barber (1969) soutient que les effets attribués à l'hypnose sont identiques quand ils sont produits par les seules consignes verbales et en l'absence de toute induction hypnotique. Il offre ainsi des arguments plus convaincants en faveur du pouvoir du langage, en tant que tel, à réduire les effets négatifs que le milieu nous impose et à favoriser nos compétences et nos capacités.

Il est intéressant de noter au passage qu'un chirurgien écossais, James Esdaile, pratiqua aux Indes, de 1845 à 1853, près de 300 grosses opérations sans douleur, en utilisant, comme seul anesthésique, des consignes hypnotiques. Toutefois, les médecins préféraient l'emploi de l'éther, nouvel anesthésique physique, plutôt qu'un agent psychi-

que, même si l'anesthésie par hypnose se révélait plus efficace et avait moins d'effets secondaires et de complications graves.

Ces dernières années, « la question des placebos » a rendu les médecins perplexes, car des malades, à qui l'on disait qu'un comprimé inactif leur ferait du bien, éprouvaient souvent autant de soulagement que ne l'eût fait un médicament actif. Si ce n'est pas la substance contenue dans le cachet qui maîtrise la douleur, la suggestion verbale en est alors la cause suffisante. Dans une étude qui portait sur 4,681 malades traités par des placebos, pour plus de 20 maladies et symptômes (comprenant des rhumes, l'épilepsie et même la sclérose en plaques), on obtient des résultats positifs dans 27% des cas (Haas, Finf et Härtfelder, 1959). Plus de la moitié de 4,500 patients environ, soignés pour maux de tête par des placebos ressentirent une diminution de la douleur. Beecher (1959) a montré qu'on pouvait, dans 67% des cas, soulager les douleurs chroniques de cancéreux avec une injection de morphine de 10 mg, mais que, dans 42% des cas, on arrivait à un résultat comparable à la suite d'une injection de 10 mg de placebo.

Ceux qui réagissent aux placebos tendent à se différencier des autres, en ce qu'ils sont plus anxieux, égocentriques, dépendants, préoccupés par leurs fonctions internes, et pratiquent régulièrement leurs devoirs religieux. Ils ont également moins d'esprit critique (Lasanga, Mosteller, von Felsinger et Beecher, 1954). Le sujet, qui réagit positivement au placebo ou à l'hypnose, croit à la réalité littérale des mots - les mots ne sont pas uniquement des véhicules de l'information sur la réalité, ils font partie de cette réalité extérieure. La science moderne s'oppose à cette conception; en réalité, l'une de ses fonctions consiste à créer un climat intellectuel où les faits remplacent la foi, et où les forces biologiques, électriques, chimiques et mécaniques remplacent les mots. Ce changement oriente la perception du contrôle du milieu vers la médecine, la science et la technologie, en l'écartant de la religion, des prières, de la magie et des incantations. Mais chez les peuples anciens, les Celtes par exemple, et dans les sociétés dites « primitives », on rapporte que les mots ont le pouvoir de tuer. L'éminent physiologiste, Walter Cannon, confirme (1942) par des documents la réalité de plusieurs cas de mort [90] vaudou où des individus en bonne santé succombaient à une mort soudaine un jour ou deux après qu'on leur a dit qu'ils étaient sous le coup de la malédiction pour avoir transgressé les lois du monde surnaturel. La mort était due en fin de comp-

te à une réaction de stress physiologique tout à fait compréhensible, comparable au « choc opératoire », mis en œuvre par le système de croyances de l'individu et de la société à laquelle il appartient, qui admet la fatalité inexorable de la soumission au tabou (Richter, 1957; Frank, 1961). Là encore, il est difficile pour la plupart d'entre nous d'apprécier dans quelle mesure les paroles et les croyances peuvent agir sur un homme sain et vigoureux et provoquer sa mort. On pourrait presque écarter ceci comme un phénomène « exotique » limité aux indigènes de pays de civilisation différente, si ce n'était les rapports circonstanciés de la mort soudaine et inattendue de soldats américains en l'absence d'accident, dysfonctionnement ou troubles organiques visibles. Ce fut le cas de 550 décès survenus entre 1942 et 1946 chez des jeunes soldats en bonne santé qui ne participaient ni aux combats ni à des travaux éprouvants, et qui moururent 24 heures après l'apparition de symptômes quelconques. L'analyse de tous les dossiers et des autopsies disponibles ne permit pas de déterminer la cause physique du décès dans 140 de ces cas (Moritz et Zamchech, 1946).

L'efficacité des consignes dans une situation expérimentale et l'utilisation des stéréotypes et des étiquettes constituent deux, autres arguments qui montrent que le comportement est soumis au contrôle verbal.

Les psychosociologues expérimentalistes ont une façon caractéristique de monter une expérience comme une mise en scène ; les variables indépendantes et dépendantes apparaissent au fur et à mesure que la pièce se déroule devant les yeux du sujet-spectateur. Je ne citerai que quelques-unes des réactions que l'on peut placer sous contrôle des consignes verbales : on peut élever ou abaisser l'estime de soi, provoquer la crainte et l'angoisse, éveiller des sentiments de culpabilité, modifier les niveaux de motivation, déterminer des attitudes, manipuler notre perception d'autrui. En réalité, la description verbale d'un événement imminent produit souvent des effets aussi importants, ou même plus, sur le comportement du sujet que l'événement lui-même.

La connaissance de cette forme de détermination de notre comportement, bien que limitée dans le temps à l'épreuve d'expériences ponctuelles, devrait nous rendre sensibles à la portée encore plus grande de la détermination verbale de nos pensées, de nos émotions et de nos actions qu'exercent quotidiennement sur nous, entre autres, les politi-

ciens démagogues, les vendeurs, les annonceurs publicitaires, ceux qui sèment la haine ou répandent les rumeurs.

Mais la forme la plus insidieuse de détermination verbale réside peut-être dans l'emploi d'étiquettes verbales pour catégoriser, départager, en un mot déshumaniser les autres. Par exemple, il est commode de dispenser les étiquettes psychiatriques pour transformer celui qui s'oppose légitimement à l'ordre des choses en une personnalité « passive-agressive », ou bien un noir, outragé par les injustices d'une société raciste [91] envers lui et son peuple, sera renvoyé comme en proie à des « idées paranoïaques ». Ces étiquettes, ainsi que d'autres comme « sociopathe », « vandale », « pervers », « déviant », « subversif », ont pour but de reléguer une personne du reste de la société en faisant ressortir ses différences, et habituellement son infériorité. Ce processus de catégorisation verbale est particulièrement dangereux car il est facile de perdre de vue qu'il résulte de jugements subjectifs, souvent arbitraires et non fondés sur une réalité objective sous-jacente. Néanmoins, à la fois l'individu impuissant que l'on étiquette et celui qui applique ces étiquettes en arrivent à se comporter comme si elles renvoyaient à la vérité; alors seulement, bien sûr, la reflètent-elles.

Nous avons récemment été amenés à prendre conscience d'un autre aspect encore des effets déshumanisants des étiquettes stéréotypées. Au Viêt-nam, les atrocités commises à My-Lai et ailleurs furent dans une certaine mesure facilitées du fait que les G.I's américains apprenaient à parler des Vietnamiens et à penser à eux en termes de « gooks » et de « slopes ». À la base de l'empathie entre les hommes, une perception de traits communs d'humanité est au moins nécessaire : le langage qui dépersonnalise (les gens ne sont pas assassinés, mais « des Viêts sont détruits ») abolit ce lien (Zimbardo, 1969 et 1969 b). Les psychosociologues qui ont appris, dans leurs laboratoires, comme dans le monde réel, que le pouvoir de domination par le verbe est immense, devraient se soucier au premier chef de ce que la compassion et la compréhension humaines sont ainsi menacées.

3.1.3. Détermination cognitive

[Retour à la table des matières](#)

De nombreuses expériences de psychologie sociale sont montées comme si elles étaient des adaptations de : « À chacun sa vérité », ou d'une autre pièce de Pirandello. On peut amener le sujet à croire qu'il est en fait l'expérimentateur, tandis que l'assistant de l'expérimentateur est le sujet; ou encore, que l'expérience est terminée au moment précis où elle commence en réalité, ou bien que la présence de fumée est le signe d'un incendie, que des cris supposent le danger, que les chocs annoncés entraîneront la douleur, etc. En bref, on crée une illusion de la réalité qui semble bel et bien réelle au sujet, dans tous les cas où l'intrigue, la mise en scène, le scénario et l'interprétation ont été soigneusement élaborés et conçus. Cependant on peut alors affirmer que les conclusions tirées de ces travaux ne portent pas sur la « réalité » mais sur l'illusion de la réalité dont un individu a fait l'expérience. « C'est exact, répond le psychosociologue, car c'est la seule réalité psychologique qui importe. » Pour un individu, c'est la représentation cognitive du temps, de l'espace, du mouvement, des causes, des agents et des Conséquences qui régit ce qu'est véritablement pour lui cette entité mythique, « la réalité ».

Certes, cette idée n'est pas neuve, mais ce n'est que récemment qu'on a pris conscience d'une partie de ce qu'elle impliquait. On peut trouver [92] les descriptions classiques des effets de la réalité cognitive (par opposition à la réalité extérieure, objective, matérielle) chez Hugo Munsterberg (1908) et dans les recherches conduites sur un groupe d'ouvrières de l'usine Hawthorne à la Western Electric Company de Chicago (Roethlisberger et Dickson, 1930).

Des journalistes assistant à un discours sur la paix donné par le professeur Munsterberg à New York devant un large auditoire fournirent des interprétations remarquablement différentes de ce qu'ils l'avaient entendu dire :

« Les journalistes s'assirent aussitôt devant l'estrade. L'un écrivit que les auditeurs étaient si surpris par mon discours qu'il fut accueilli dans un

complet silence; l'autre, que j'étais constamment interrompu par de vifs applaudissements, et qu'à la fin de ma harangue, ceux-ci continuèrent pendant plusieurs minutes. Le premier écrivit que je ne cessai de sourire durant le discours de mon contradicteur, le second nota que mon visage conserva son sérieux, sans un sourire. Selon l'un, je devins cramoisi, selon l'autre, blanc comme un linge. Le premier rapporta que mon adversaire faisait les cent pas sur la scène pendant mon discours, et l'autre qu'il resta toujours assis à mes côtés, et qu'il me tapotait paternellement l'épaule » (1908, pp. 35-36).

Pour s'efforcer de découvrir dans la gestion du personnel quelles variables pouvaient être utilisées pour motiver les travailleurs, on sélectionna un groupe d'employées, pour contrôler expérimentalement les variations introduites dans les heures de travail, les pauses, l'éclairage, les stimulants financiers et des variables analogues. Chaque modification produisait le même effet, la productivité augmentait. Et même lorsqu'on rendait les conditions objectivement pires qu'elles n'étaient à l'origine, les femmes travaillaient encore plus dur avec un rendement meilleur ! La réalité qui comptait, pour elles, ce n'étaient pas les variables physiques, temporelles ou matérielles, mais *l'attention* et la considération sociale dont elles étaient l'objet de la part des chercheurs. Les résultats de ce qu'on a appelé *l'effet Hawthorne* provenaient de ce que les sujets percevaient qu'on les traitait de façon individualisée, d'une manière particulière, exceptionnelle dans ce milieu industriel généralement impersonnel. Il importait peu que la direction les regardât comme des rouages improductifs dans les organes de l'entreprise, ni qu'elles ne fussent pour les chercheurs guère plus que des cobayes. La réalité, pour ces femmes, était que quelqu'un se demandait si certaines choses comptaient à leurs yeux. »

La littérature regorge aujourd'hui d'exemples qui illustrent ce principe fondamental qu'est la réalité de la représentation cognitive. Notons-en rapidement ici deux cas particuliers, les conduites superstitieuses et les processus d'imputation (*attribution processes*).

L'apprentissage des superstitions, bien qu'il constitue une forme fondamentale d'apprentissage humain, n'a pas reçu toute l'attention qu'il mérite. On peut voir là, de façon assez surprenante, une conséquence [93] du paradigme utilisé par B.F. Skinner (1948) pour démontrer ce phénomène. Ainsi, lorsqu'un pigeon émettait une réponse opérante donnée, s'il se produisait alors un événement renforçateur indépendant (fortuit), la fréquence de la réponse s'élevait *comme si* la

réponse et l'événement tenant au milieu étaient en relation causale. Un dispositif automatique distribuait des boulettes de nourriture à intervalles réguliers, fixés à l'avance; si des pigeons affamés commençaient à battre des ailes, ou à décrire un cercle ou un huit, par exemple, au moment précis où une boulette était libérée, ces conduites se constituaient en réponses systématiques.

Pour certains psychologues, ces démonstrations ont été prises à tort pour des manifestations inhabituelles d'une conduite banale. Pour d'autres, elles semblaient étayer une vue mécaniste des lois de l'apprentissage où le comportement pouvait être soumis aisément à des déterminations tant planifiées qu'accidentelles.

Toutefois, ce qui dénatura plus sérieusement l'importance et l'étendue de l'apprentissage des superstitions fut l'hypothèse selon laquelle il se limitait à des situations où l'organisme donnait des réponses manifestes, tandis qu'apparaissait dans le milieu un événement fortuit et qu'une liaison associative se créait entre les deux. Cela ne représente en fait, qu'une forme d'apprentissage de la superstition. Chez l'homme, en raison de sa remarquable capacité cognitive, des associations superstitieuses peuvent se constituer entre pratiquement n'importe quels couples de classes de stimulus, qu'ils soient événements ou réponses.

Il en résulte, en particulier, non seulement que nous apprenons à relier notre conduite à certains effets, mais encore que nous apprenons à voir dans la conduite d'autrui la source de certains effets sur nous. Il en allait ainsi au début du XVII^e siècle où les accusations de sorcellerie sévissaient à travers l'Europe et la Nouvelle-Angleterre. Une femme emménageait dans une localité, et la vache du fermier attrapait une maladie, ou bien la bière de l'aubergiste tournait; dans l'esprit des chasseurs de sorcières, ces liaisons accidentelles devenaient des relations causales. On admirait la bonne mine d'un enfant et celui-ci tombait malade; il était clair pour les parents qu'un mauvais œil avait été jeté par celui qui en apparence voulait du bien à l'enfant. L'apprentissage des superstitions supposerait donc qu'on en vienne à établir une relation causale entre les actes d'une personne et un événement consécuteur, mais en réalité fortuit, qui advient à une autre personne.

D'une part, ces conduites superstitieuses nous éclairent sur l'égoïsme de l'homme, lorsqu'il croit que son comportement provoque les événements ou que la chute d'une pomme lui apporte un message

personnel. Elles attestent d'autre part le besoin qu'a l'homme d'expliquer, de comprendre et d'imposer un ordre au milieu dans lequel il vit, ainsi qu'à ses relations avec lui. En réalité, bien des conduites, que nous qualifierions de superstitieuses chez les hommes, supposent moins un comportement visible en vue d'obtenir un renforcement positif qu'un comportement non observable (pensées et croyances) dont le but est de parer [94] aux événements à caractère négatif. La pensée magique fonctionne en grande partie de cette façon. Elle se renforce lorsqu'on a affaire à un événement qui évoluerait naturellement avec le temps (comme la guérison), même si rien n'était mis en œuvre (sauf le repos). L'individu commet un acte quelconque, une modification se produit, et cette conduite est supposée en être la cause. Le plus étonnant, dans les conduites superstitieuses, est leur résistance à l'extinction. Quand l'issue en est capitale (comme la vie et la mort, la maladie et la santé, les dieux et les démons), l'individu ne peut se permettre d'en vérifier la validité, pour voir si l'événement ne serait pas une véritable coïncidence, et non pas un cas de simple apprentissage de superstition.

Harold Kelley (1967) a récemment formalisé, dans sa théorie de l'imputation, les idées avancées par Fritz Heider (1944, 1958) relatives à l'inférence des dispositions internes sur la base d'actions objectives. Heider se préoccupait essentiellement de savoir comment se construit une perception stable, cohérente d'autrui, à partir de renseignements souvent incomplets et contradictoires. Celui qui perçoit cherche à découvrir la structure sous-jacente dans les actions qu'il observe : il lui faut, à cette fin, déterminer les raisons suffisantes pour expliquer ces conduites. Passant de la description à l'explication, il cherche à déterminer pourquoi l'autre s'est comporté de telle façon. Lorsqu'il fait cette induction, l'observateur fait appel à ce qu'il connaît de cette personne précise, dans des conditions analogues ou différentes, et de ce qu'il sait du comportement habituel des gens dans des circonstances comparables. À ce moment, la décision la plus importante à prendre est peut-être de choisir si le comportement observé est la conséquence d'une tendance intérieure ou le fait des circonstances extérieures. On voit ainsi que l'imputation au comportement d'une causalité personnelle est inversement proportionnelle aux forces contraignantes et à l'absence de liberté de choix qui agissent dans les circonstances extérieures.

À la base de ce mécanisme d'imputation, se trouve le besoin qu'a l'homme de croire à sa capacité de maîtriser ce qui l'entoure, ou bien en tout cas les éléments qui concourent à son bien-être. L'homme s'efforce de réduire, car elle le submerge, la complexité du monde qu'il observe à des relations causales plus simples, faisant intervenir l'action périodique de certains agents; c'est ce qui lui permet d'échafauder sa perception de la maîtrise qu'il exerce sur le milieu. C'est aussi un niveau de la réalité avec lequel il peut établir des liaisons significatives, en partie, du fait qu'il en a tissé l'intrigue.

Ces points de vue sur l'importance des mécanismes de décisions et d'imputations cognitives nous conduisent dans deux directions : le contrôle des émotions et le contrôle des états de motivation.

De nouvelles conceptions sur l'émotion et sur la thérapie des troubles affectifs se sont dégagées de l'œuvre de Stanley Schachter et ses élèves (1964). Jerry Singer et lui-même ont démontré que « les notions découlant des circonstances immédiates interprétées à la lumière de l'expérience offrent un cadre qui permet de comprendre et de cataloguer ses sentiments. [95] C'est la notion qui déterminera si tel état d'activation psychologique doit être catalogué « colère », « joie », « crainte » ou tout autre. » (p. 380).

Dans les expériences de Nisbett et Schachter (1966), des sujets, qui imputaient à un placebo des modifications physiologiques induites par l'anticipation d'un choc électrique, acceptaient de supporter des chocs plus élevés que des sujets qui ne pouvaient attribuer leur réaction de peur à une autre origine que les chocs. Par ailleurs, des sujets, persuadés que la crainte des symptômes qui précèdent le choc était un effet secondaire du bruit et non du choc, avaient des conduites mieux adaptées dans une situation conflictuelle (Ross, Rodin et Zimbardo, 1969). Des insomniaques à qui l'on faisait croire qu'un agent extérieur (un placebo sous forme de cachet) déterminerait chez eux un état d'éveil, s'endormaient plus tôt que de coutume, puisqu'ils pouvaient désormais imputer leur agitation au cachet, et non plus au degré anormal de leur anxiété. D'autres insomniaques persuadés de l'effet de décontraction d'un placebo, mettaient effectivement plus longtemps à s'endormir; ils ne pouvaient sans doute plus mettre leur agitation au compte d'autre chose. Ils étaient en outre apparemment si anxieux que même un tranquillisant ne pouvait les calmer (Storms et Nisbett, 1970).

Valins (1966, 1967) a conduit ce modèle de feedback cognitif dans une direction un peu différente. Il a montré qu'il n'est pas nécessaire pour un individu d'éprouver une véritable excitation pour avoir une réaction émotionnelle : il lui suffit d'imaginer qu'il est excité.

Des sujets (masculins) à qui l'on faisait croire à une modification de leur rythme cardiaque, lors de la présentation de photos de nus du magazine *Playboy*, interprétaient leur « activation » comme la conséquence de l'attrait des formes des stimuli; l'évaluation de cet attrait était significativement plus élevée que dans des situation-contrôles. On a récemment montré que la manipulation de la représentation cognitive d'événements internes (par exemple, une activation suggérée aux sujets par une information fausse sur leur rythme cardiaque) peut se généraliser à d'autres stimuli, positifs ou négatifs. Bloemkolk, Defares, Van Enckevort et Van Gelderen (1971) ont montré dans une étude portant sur des sujets hollandais qu'une pseudo-accélération du rythme cardiaque conduisait ceux-ci à juger des stimuli positifs encore plus attrayants, et des stimuli négatifs encore plus déplaisants.

Ces travaux permettent d'espérer qu'une thérapie se constituera à l'aide de l'imputation cognitive, « libérant » les conduites inhibées ou perturbées par une activation émotionnelle inappropriée, grâce à une restructuration du champ cognitif du malade. On ferait en sorte que de nouveaux cheminements s'établissent entre des schèmes de réponses et une activation interindividuelle (et non plus intrapsychique), et déterminée par la situation (et non plus centrée sur la personne).

Les cognitions peuvent-elles contrôler les pulsions biologiques au même titre que les motivations psychologiques ? La réponse, déterminée empiriquement, en est nettement affirmative. Après les travaux de défrichage de Jack Brehm (1962), mes étudiants, mes collègues et moi-même [96] (Zimbardo, 1969a) avons mené une recherche démontrant que, par une manipulation contrôlée de variables cognitives choisies, l'on pouvait modifier tout un éventail de conduites motivées.

Subjectives : attitudes envers soi-même, autrui, envers des aliments répugnants, envers la tricherie, le mal infligé à autrui; perception de son propre degré de faim, de soif, de douleur et de tension (stress), ainsi que des stimuli, liés à ces états.

Objectives : quantité de nourriture commandée, d'eau consommée temps de réaction; maintien à la tâche; mémorisation de termes négatifs; fixation du degré de difficulté d'une tâche; rappel d'apprentissage incident; rapidité d'un apprentissage de couples associés; ou bien d'une anticipation de séquence, degré du conditionnement verbal et palpébral, fréquence et durée des chocs électriques infligés à une victime par les sujets.

Physiologiques : décharge dans le sang d'acides gras libres, en réaction à la faim et à un état de tension émotionnelle; réponse psychogalvanique à un choc électrique et résistance de la peau aux contraintes de la situation.

Ces effets se retrouvèrent de façon systématique dans près de 24 expériences portant sur plus de 1 000 sujets, et utilisant des techniques reprises indépendamment dans divers laboratoires. Les états motivationnels que l'on induisait expérimentalement, puis que l'on modifiait par la mise en œuvre d'une intervention cognitive, étaient les suivants : la faim, la soif, la douleur, la fatigue, l'anxiété, la frustration, la réussite, la crainte de l'échec et le besoin d'approbation.

Une expérience sur la manipulation cognitive de la douleur (Zimbardo, Cohen, Weisenberg, Dworkin et Firestone, 1966) peut nous servir de référence pour esquisser le paradigme fondamental utilisé dans cette recherche.

1) Les sujets étaient soumis à un stimulus générateur d'excitation : des chocs électriques d'intensité nocive, qualifiés par eux de « douloureux ». Une liste de mots qu'il fallait apprendre selon la technique de l'anticipation de séquence accompagnait ces chocs.

2) Les effets de cette expérience douloureuse étaient mis en évidence *a)* dans la perception de l'intensité des chocs dont les sujets eux-mêmes faisaient état; *b)* par l'interférence de la douleur avec les résultats à la tâche d'apprentissage (lorsque le niveau de tension et la performance étaient inversement proportionnels); *c)* par l'amplitude des réponses psychogalvaniques.

3) Après que ces effets se furent établis chez tous les sujets, qui avaient participé à la première partie de l'expérience sans possibilité

de choisir d'être soumis ou non à la douleur, on distribua ceux-ci au hasard dans des situations contrôle ou expérimentale.

4) Les sujets contrôles passaient à la deuxième partie de l'expérience [97] sans qu'aucune possibilité de choix entre dans cette décision de façon explicite. Ces sujets contrôles, sans choix, étaient divisés en 3 groupes recevant chacun un choc d'intensité différente (faible, moyenne, forte). Nous avons pu ainsi montrer la relation fonctionnelle associant les variations dans le paramètre physique de ce stimulus, avec des changements dans la perception, le comportement et la physiologie. En outre, dans l'un de ces groupes, on réduisait l'intensité du choc en passant de la phase 1, à intensité élevée, à la phase 2, à intensité moyenne. Nous avons donc pu montrer également que chez les mêmes sujets, nos variables indépendantes dépendaient du stimulus, à savoir l'intensité du choc.

5) Dans le groupe expérimental, on donnait aux sujets l'« illusion du choix », en ce qu'ils pouvaient ou non passer à la seconde phase, tout en sachant que celle-ci comporterait davantage d'apprentissages et de chocs électriques. On leur disait que le collaborateur qui réalisait l'expérience les invitait à y participer, mais qu'ils n'y étaient pas obligés, car leur participation à la première phase de l'expérience les avait dégagés de toute obligation vis-à-vis de l'expérimentateur. C'était seulement un service qu'il leur demandait.

Avant qu'ils aient pu accepter ou refuser, on faisait intervenir une seconde variable indépendante, la *justification*, après celle du choix. L'expérimentateur donnait à la moitié des sujets avec choix de nombreuses raisons pour qu'ils s'engagent dans une conduite qui était en dissonance avec la motivation qu'ils avaient d'éviter la souffrance. On donnait à l'autre moitié des sujets des raisons minimales et extrinsèques pour justifier cette décision contradictoire.

6) La plupart des sujets expérimentaux (80%) ayant donné leur accord et les sujets contrôles étant à nouveau installés dans l'appareillage électrique, la deuxième phase commença. Elle ne différait de la première que par l'utilisation d'une forme parallèle dans l'épreuve d'apprentissage. Les sujets continuaient à recevoir deux chocs par essai jusqu'au moment où ils savaient la liste de 9 mots. L'estimation des changements intervenus entre la phase 1, avant la décision, et la phase 2, après la décision, se faisait en mesurant la perception de l'intensité

douloureuse des chocs, la réussite à l'apprentissage, et la réaction physiologique aux chocs.

Qu'espérons-nous trouver dans cette étude ? D'abord, en ce qui concerne les sujets contrôles, sans choix, leur comportement devait, selon nos prédictions, être déterminé par les stimuli nocifs qui leur étaient imposés de l'extérieur. Et, de fait, ceci a été nettement établi. Les sujets faisaient état d'une douleur croissante à mesure que s'élevait l'intensité du choc, accompagnée d'une détérioration de l'apprentissage et d'un accroissement de l'amplitude de la réponse électrodermale. Dans le groupe qui voyait l'intensité du choc réduite de 25 volts entre la première phase (forte) et la deuxième (moyenne), cette réduction s'accompagnait d'une modification corrélative dans chacun des trois types [98] de réactions. Les deux groupes avec choix étaient soumis à la même « réalité » physique que les sujets contrôles sans choix, qui subissaient tout au long de l'expérience les mêmes chocs d'intensité élevée. Un seul perçut la réalité comme étant analogue à celle du groupe sans choix. En offrant des raisons extrinsèques convenables pour justifier un engagement discordant, on rend l'opération du choix moins coûteuse, car on permet d'imputer l'engagement aux circonstances. Le sujet peut se dire : « J'ai fait cela à cause des récompenses (ou des punitions, ou des arguments rationnels et convaincants) qui étaient en jeu ; comment refuser ? » Non seulement la perception de son choix s'amenuise, dans ces conditions, mais le sujet déplace la cause qui est à l'origine de sa décision ; d'agent interne il en fait un agent des circonstances. Ce faisant, il rejette toute responsabilité personnelle dans les conséquences de ses actes, et il se soumet passivement au contrôle du milieu tout comme les sujets du groupe sans choix. Dans toutes les mesures, les sujets de ce groupe en faible dissonance se comportèrent exactement comme les contrôles sans choix, avec choc élevé.

Toutefois, ce sont les autres sujets expérimentaux avec choix qui retiennent notre attention. Ils ont accepté de supporter un stimulus nocif qu'il leur était loisible d'éviter, et ceci sans être apparemment soumis à contrainte, menace, promesse de récompense ou même à des arguments pour appuyer leur décision. Quelqu'un leur demanda simplement de continuer. Cet engagement devrait être extrêmement discordant, car il est peu de notions qui soient compatibles avec l'accep-

tation de choc supplémentaire. Les sujets ne peuvent imputer leur action aux circonstances et ils sont conscients des subtiles pressions sociales exercées pour les conduire à accepter (comme dans l'enquête Whitmore) ; il leur faut donc créer une origine interne à la raison de leur engagement (se disant : « C'est moi qui voulais le faire ») ou se trouver des justifications à l'appui de cette décision. S'ils se disaient : « Les chocs ne feront pas aussi mal cette fois », accepter d'en subir davantage leur apparaîtrait alors moins contradictoire. Si cette catégorisation verbale parvenait à les convaincre, les sujets avaient peut-être l'impression que ces chocs douloureux d'intensité constante étaient en réalité moins douloureux et moins forts. Les sujets devaient donc, selon nos prédictions, dire que les chocs intenses faisaient moins mal, leur apprentissage devait s'en trouver moins perturbé, et au niveau physiologique même, l'ampleur des réactions devait être réduite.

Non seulement tous ces effets se vérifièrent, mais fait plus remarquable encore, ces sujets en forte dissonance se conduisaient comme si l'intensité physique des chocs avait été abaissée de 25 volts. Leur apprentissage et leurs réactions physiologiques étaient identiques à ceux des sujets contrôles qui recevaient le choc réduit, et présentaient des différences significatives avec le groupe en faible dissonance et les contrôles qui recevaient la même intensité électrique qu'eux-mêmes.

Nous pouvons conclure de ces travaux que, par le biais du choix et de la justification, les représentations peuvent exercer leur contrôle [99] sur les conduites liées aux motivations, tout aussi finement que le stimulus physique exerce un contrôle au moyen des différents paramètres de l'intensité des chocs. D'un point de vue différent, ces résultats, ainsi que ceux qui sont issus d'expériences du même ordre (Zimbardo, 1969a), illustrent les modalités utilisées par l'individu pour rejeter la « réalité » telle qu'elle est donnée, en lui substituant une réalité cognitive qui lui permet de préserver une image de soi satisfaisante parce que rationnelle et normale. La construction de cette réalité se trouve facilitée quand la personne prend activement en compte les conséquences de ses décisions. Par contre, chez une personne qui se résigne passivement à la pression du milieu, à une définition de la réalité limitée au stimulus, le comportement peut facilement dépendre du contrôle du stimulus, ou du contrôle politique. Mais comme Sartre l'a noté (1957) l'homme se construit et construit son milieu dans l'exercice

d'un choix fondé sur la perception d'une issue toujours possible. De notre recherche découle une dernière conclusion d'ordre conceptuel, à savoir que la motivation essentielle d'une conduite ne se trouve pas dans l'appétence ou la répulsion mais dans les tensions cognitives éprouvées par tout organisme qui lutte pour l'autonomie et la maîtrise de soi, en quête de moyens pour se libérer de la dépendance vis-à-vis des besoins des exigences de la physiologie.

Il nous est difficile d'apprécier dans quelle mesure ce contrôle cognitif pourrait agir pour améliorer notre existence. Trop averti, l'occidental n'a pas encore pris au sérieux les affirmations des partisans du zen et du yoga. Il en est ainsi même lorsqu'il est prouvé de façon empirique qu'un mécanisme de base totalement lié au stimulus comme l'habituatation à une stimulation répétitive peut être abolie par les maîtres du zen. Ils ont apparemment appris à tenir leur esprit constamment ouvert à toute sensation, traitant chaque stimulus comme s'il était nouveau (Kasamatsu et Hirai, 1966).

Nous sommes également trop enclins à rejeter, comme étant limités à des gens curieux dans des pays lointains, les phénomènes de mort brutale ou de mort vaudou.

Mais la réalité de ce contrôle cognitif a été attestée dans une étude récente portant sur des femmes âgées américaines d'une maison de retraite de Cleveland (Ohio). À l'issue d'un entretien avec les 55 personnes qui désiraient s'inscrire dans cette maison, on les classa en deux groupes dans le premier, 38 pensaient n'avoir d'autre choix que cette maison dans le second, les femmes pensaient pouvoir choisir entre leur propre maison et cette institution. Quelques mois après leur admission, toutes les femmes du groupe sans possibilité de choix étaient mortes de façon inattendue sauf une, et toutes celles (sauf une) du groupe avec choix étaient encore en vie. L'âge et la santé des femmes de ces deux groupes étaient comparables; ce qui les distinguait, c'était la perception du choix d'être « repoussées » dans une maison de retraite parce que personne ne voulait plus d'elles. Celles qui avaient « l'illusion du choix » vivaient plus longtemps, car elles se livraient sans doute à une restructuration cognitive de leur milieu afin d'être en mesure de le tolérer ; [100] les autres, fatalistes, se résignaient aux conséquences de ne pouvoir choisir leur destin (Ferrare, 1962). Nous avons le projet de refaire cette expérience, en manipulant l'illusion du choix chez des patients qui pensent n'en pas avoir; la mesure de la va-

riable dépendante devant révéler qu'ils mènent une vie plus heureuse et mieux remplie.

En 40 av. J.-C., un poète romain énonçait vigoureusement ce qui pourrait être inscrit sur le drapeau de toute psychologie sociale :

Aucune barrière, aucune quantité de matière, si énorme soit-elle ne peut s'opposer aux puissances de l'esprit ; les recoins les plus éloignés cèdent à son empire; toute chose lui succombe; le Ciel lui-même lui est ouvert (Marcus Manilius, *Astronomie*, I).

P. G. ZIMBARDO.

traduit de l'anglais par
Régine Poitou

[101]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ASCH S., « Opinions and social pressure », *Scientific American*, 1955, 193 (5), 31-35.

BARBER T. X., *Hypnosis : A Scientific Approach*, New York, Van Nostrand Reinhold, 1969.

BEECHER H. K., « Generalization from pain of various types and diverse origins », *Science*, 1959, 130, 267-268.

BLOEMKOLK D., DEFARES P., VAN ENCKEVORT G. & VAN GELDEREN W., « Cognitive processing of information on varied physiological arousal », *European Journal of Social Psychology*, 1971, 1, 31-46.

BREHM J. W., Motivational effects of cognitive dissonance, in : Jones M. (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, Nebraska, University of Nebraska Press, 1962, 51-77.

CANNON W., « Voodoo » death, *American Anthropologist*, 1942, 44, 169-181.

FERRARE N. A., Institutionalization and attitude change in an aged population. A field study in dissonance theory (Unpublished doctoral dissertation), *Western Reserve University*, 1962.

FESTINGER L., *A theory of Cognitive Dissonance*, Stanford University Press, 1957.

FESTINGER L., A Theory of social comparison processes, *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.

FRANK J., *Persuasion and Healing*, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1961.

HAAS H., FINK H. & HÄRTFELDER G., Das Placeboproblem, *Fortschritte der Arzneimittelforschung*, 1959, 1, 279-454.

HEIDER F., Social perception and phenomenal Causality, *Psychological Review*, 1944, 51, 358-374.

HEDER F., *The Psychology of Interpersonal Relations*, Now York John Wiley & Sons, 1958.

HOLZKAMP K., Wissenschaftstheoretische Voraussetzungen Kritischemanzipatorischer Psychologie (Teil 1 & Teil 2), *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, 1, 5-21 & 109-141.

INBAU F. E., & REID J. E., *Criminal Interrogation and Confessions*, Baltimore, Williams and Wilkens, 1962.

KASAMATSU A. & HIRAI T., An EEG study on the Zen meditation, *Folia Psychiatria Neurologica Japonica*, 1966, 20, 315-336.

KELLEY H. H., Attribution theory in social Psychology, in : LEVINE D. (Ed.) *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, Nebraska : University of Nebraska Press, 1967, 192-240.

LASANGA L., MOSTELLER F., von FELSINGER J. M. & BEECHER H. K., A study of the placebo Response, *American Journal of Medicine*, 1954, 16, 770-779.

MASLACH C., MARSHALL G. & ZIMBARDO P. G., Hypnotic control of complex skin Temperature, *Annual proceedings American Psychological Association*, 1971.

MILGRAM S., Some conditions of Obedience and Disobedience to Authority, *Human Relations*, 1965, 18, 57-75.

MORITZ A. P. & ZAMCHECH N., Sudden and unexpected Deaths of young Soldiers, *American Medical Association Archives of Pathology*, 1946, 42, 459-494.

MUNSTERIBERG H., *On the Witness Stand : Essays on Psychology and Crime*, New York, Clark Boardman, 1927 (originally published : New York : Doubleday 1908).

NISBETT R. E & SCHACHTER S., Cognitive Manipulation of Pain, *Journal of Experimental Social Psychology*, 1966, 2, 227-236.

RICHTER C. P., On the phenomenon of sudden death in animals and man, *Psychosomatic Medicine*, 1957, 19, 191-198.

ROETHLISBERGER, F. J. & DICKSON W. J., *Management and the Worker*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1939.

ROSS L, RODIN J. & ZIMBARDO P. G., Toward an attribution Therapy : the reduction of fear through induced cognitive-emotional misattribution, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 12, 279-288.

[102]

ROSENHAN D., Some origins of concern for others, in : Mussen P. H., Langer J. & Covington M. (Eds), *Trends and Issues in Developmental Psychology*, New York : Holt, Rinehard & Winston, 1969.

SACERDOTE P., Hypnosis in cancer Patients, *American Journal of Clinical Hypnosis*, 1966, 9, 100-108.

SARTRE J. P., *Esquisse d'une théorie des émotions*, Paris, Hermann, 1948.

SCHACHTER S., The interaction of cognitive and physiological Determinant of emotional State, in : Berkowitz L. (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 1 New York, Academic Press, 1964, pp. 49-80.

SCHACHTER S. & SINGER J., Cognitive, social and physiological Determinants of emotional State, *Psychological Review*, 1962, 69, 379-399.

SELIGMAN M.E.P., Chronic fear produced by unpredictable electric Shock, *Journal of Comparative and Physiological Psychology*, 1968, 66, 402-411.

SKINNER B. F., « Superstition » is the Pigeon, *Journal of Experimental Psychology*, 1948, 38, 168-172.

STORMS M. D. & NISBETT R. E., Insomnia and the attribution Process, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 319-328.

TOLMAN E. C., Cognitive maps in rats and men, *Psychological Review*, 1948, 55, 189-208.

VALINS S., Cognitive effects of false heart-rate feedback, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 400-408.

ZIMBARDO P. G., *The Cognitive Control of Motivation*, Glenview, Illinois, Scott, Foresman, Co., 1969.

ZIMBARDO P. G., The Human Choice : Individuation, Reason and Order versus Deindividuation, Impulse, and Chaos, in : Arnold W. J. & Levine D. (Eds), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln Nebraska, University of Nebraska Press, 1969 (b), pp. 237-307.

ZIMBARDO P. G., COHEN A. R., WEISENBERG M., DWORKIN L. & FIRESTONE I., Control of pain Motivation by cognitive Dissonance, *Science*, 1966, 151, 217-219.

ZIMBARDO P. G., RAPAPORT C. & BARON J., Pain control by hypnotic induction of motivational states, in : Zimbardo P. (Ed.), *The Cognitive Control of Motivation*, Glenview, Illinois : Scott, Foresman, 1969 (a).

[103]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 4

UN MODÈLE DU SUJET : L'ÉQUILIBRE DE HEIDER

par François Léonard

4.0. Introduction

[Retour à la table des matières](#)

La notion de « cohérence interne », ou de « cohérence du sujet » peut permettre de regrouper un certain nombre de recherches poursuivies en psychologie sociale pendant ces vingt dernières années, sur la « consistance », la « congruité », la « dissonance cognitive », ou « l'équilibre ».

Nous ne nous intéresserons ici qu'à cette dernière notion, l'équilibre de Heider, qui propose une règle d'organisation des jugements du sujet, et qui fut historiquement la première utilisée.

L'équilibre est une idée de tout le monde, un comportement (ou l'interprétation d'un comportement) que l'on peut observer presque à tout moment : dans la rue, un objet en vitrine me plaît, je veux l'acheter et je serai très heureux si je le peux; par contre, si je ne le peux pas, je serai très déçu. Dans le premier cas la situation est dite « équilibrée » dans le second cas, non. Une autre personne peut intervenir, je

serai heureux d'offrir cet objet à quelqu'un que j'aime et qui l'aimera... je l'espère; Si non, je serai assez ennuyé, et la situation sera « déséquilibrée ».

Nous donnerons plus loin une explication plus précise de ce que nous appelons une situation « équilibrée », mais on voit déjà qu'il semble facile de trouver d'autres exemples de situations de ce genre que nous jugerons selon les cas agréables ou désagréables. De plus, le lecteur sera le plus souvent du même avis que nous pour considérer une de ces situations comme agréable ou désagréable. En effet, ces jugements sur l'agrément des situations sont les mêmes pour la majorité des gens.

Nous avons là un ensemble de jugements qui, communs à beaucoup de gens, s'appliquent aux configurations affectives, possessives ou autres, entre des personnes et des objets. Ils ne sont peut-être qu'une sorte de rationalisation, ou peut-être aussi une manière de vivre ou de penser, mais, quelle que soit leur fonction, il s'agit d'un sujet dont le champ d'application déborde le champ même de la psychologie sociale et dont l'intérêt est évident.

Dans les pages qui suivent nous voudrions exposer le modèle de l'équilibre de Heider et ses prolongements expérimentaux et formalisés, [104] tout en discutant la forme que prend ce modèle dans la formalisation et l'expérimentation.

Pour cette raison, nous nous limiterons strictement aux idées de Heider et à leur traduction expérimentale et formalisée, sans envisager d'autres formulations théoriques qui englobent ce modèle dans un autre cadre et nous gêneraient pour l'étude des transformations de l'équilibre. D'autre part nous ne présenterons pas les expériences mais les *méthodes d'expérimentation*, et nous signalons tout de suite que des recherches se poursuivent dans d'autres directions que celle que nous proposerons.

Dans une première partie nous exposerons le modèle de l'équilibre de Heider tel que cet auteur le propose. Puis nous étudierons la formalisation et la distance qu'elle prend par rapport au modèle original en la comparant à une reformulation algébrique de ce premier modèle; ensuite nous exposerons les trois méthodes d'expérimentation et une observation, en reprenant pour l'expérimentation les remarques de la seconde partie sur la distance au modèle original. Enfin, nous rassem-

blérons les précédentes remarques pour tenter de préciser une voie de recherche.

4.1. Le modèle d'équilibre de Heider

[Retour à la table des matières](#)

L'idée que les sujets possèdent une psychologie naïve, qui leur permet de développer une vue cohérente de leur environnement, peut être placée à l'origine de toutes les notions que nous avons citées et plus particulièrement pour l'équilibre de Heider.

Plus précisément, dans le champ social du sujet, un premier processus permet d'attribuer une valence positive ou négative à chaque élément du champ. Un élément est bon ou mauvais, agréable ou désagréable, nous dirons : « positif » ou « négatif ».

Nous avons alors un ensemble de points positifs ou négatifs.

Reprenons l'exemple de l'objet qui me plaît, on a

- un objet positif (il me plaît), $x+$,
- une personne, moi, supposée positive, $p+$,
- donc deux éléments positifs ensemble, $p +$ et $x+$.

Quels que soient les éléments, l'ensemble constitué par les éléments du champ social avec leurs valences positives et négatives est agréable ou désagréable pour le sujet, et cette valence de la situation peut avoir un effet sur son comportement.

Par exemple si j'avais acheté un objet qui ne me plaise pas, la personne positive, p , serait liée à un objet négatif, x . Cette opposition est désagréable alors que $p+$ et $x+$ était agréable.

Le modèle de l'équilibre tente de définir des règles donnant la valence d'une situation lorsque l'on connaît les valences de ses compo-

sants. On peut alors déterminer la signification positive ou négative du champ social du sujet pour le sujet lui-même.

[105]

4.1.1. Vocabulaire

[Retour à la table des matières](#)

Dans l'ensemble des relations possibles entre les éléments du champ social du sujet, Heider ne distingue que deux relations U et L .

L : attitude, « on entendra par attitude la relation positive ou négative d'un individu p à un autre individu o ou encore à une entité impersonnelle x »³.

Exemples de relation L : aimer, estimer, etc...

U : union, par exemple : proximité, causalité, possession, etc...

La relation positive sera notée L ou U , la relation négative sera notée $\sim L$ ou $\sim U$.

Reprenons notre exemple de l'introduction : notre sujet p aime l'objet x , cet objet x a une valence positive pour lui, une relation L de p à x sera positive (pLx). Si p achète x et le possède, on aura aussi une relation U positive (pUx). Lorsqu'une seconde personne o intervient, qu'elle a une valence positive pour p , (pLo), et que p lui offre l'objet x , (oUx) en espérant qu'elle l'aimera, on a :

$$pLo, pLx \text{ et } oUx \text{ avec } oLx .$$

Une fois la situation traduite en termes de relations, on peut définir son équilibre.

³ Nous employons le terme « entité » pour une personne ou un objet, ce dernier étant une entité impersonnelle.

4.1.2. Hypothèses

[Retour à la table des matières](#)

Nous résumerons comme suit les quatre définitions de l'équilibre que propose Heider (1946).

H-1 : *le sujet et une entité.*

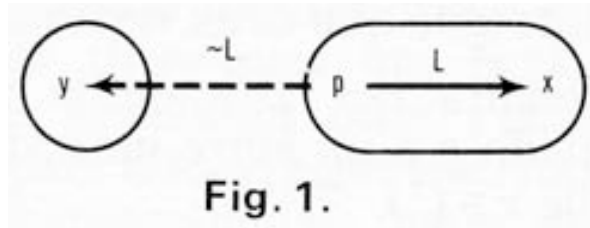
Le sujet p est uni à lui-même (pUp), s'aime lui-même (pLp), et cherche à s'unir à ce qu'il aime ($pLo \Rightarrow pUo$).⁴ Il n'aime pas ce à quoi il n'est pas uni et réciproquement ($p \sim Lo \Leftrightarrow p \sim Uo$).

Nous pouvons représenter un cas conforme à cette définition par un schéma (fig. 1, p. 106).

Note. Les relations L positives seront représentées par une flèche en trait continu, les relations L négatives par une flèche en trait discontinu.

La relation U correspondant à la notion d'appartenance au même ensemble, nous la noterons par le diagramme utilisé habituellement [106] pour représenter un ensemble. pUx signifie que p et x appartiennent au même ensemble.

⁴ $a \Rightarrow b$ signifie « a implique b »,
 $a \Leftrightarrow b$ « a implique b et b implique a ».



$$p \sim Uy \Rightarrow p \sim Ly$$

$$\text{et } pUx \Rightarrow pLx$$

H-2 : deux entités reliées à p

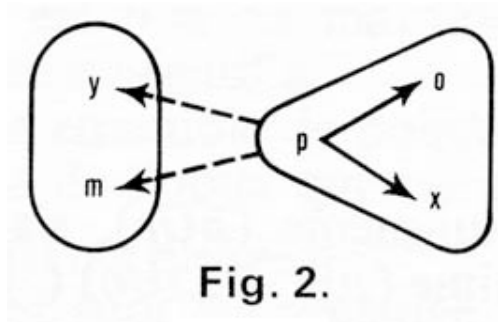
« Il y a équilibre si tous les composants d'une même unité ont les mêmes caractéristiques dynamiques (c'est-à-dire s'ils sont tous positifs ou tous négatifs) et si les entités à caractères dynamiques différents sont séparées les unes des autres. »

Les « composants d'une même unité » sont tous les éléments d'un ensemble comprenant ou non p , tels que, pour p , des relations U positives existent entre eux. Les caractéristiques dynamiques sont alors les signes des relations L issues de p .

Par exemple :

$$\text{si } oUx \text{ et } pLx, \text{ alors } pLo$$

$$\text{si } pLo \text{ et } p \sim Ly \text{ alors } o \sim Uy$$



H-3 : lorsqu'il n'y a pas d'équilibre.

« ... des forces tendant vers l'équilibre vont faire leur apparition. Il y aura modification soit des caractéristiques dynamiques, soit des relations d'union par le truchement de l'action ou de la réorganisation cognitive. S'il n'y a pas de changement, l'état de déséquilibre entraînera une certaine tension. » (*Ibid.* p. 108).

« La totalité des exemples se réfère à l'espace vital de p , ceci est valable même de oLp , qui signifie donc : « p pense que o aime ou admire p » (*Ibid.*).

[107]

4.1.3. Propriétés des relations

[Retour à la table des matières](#)

4.1.3.1. RÉFLEXIVITÉ. Pour L comme pour U , on a : pLp et pUp .

4.1.3.2. SYMÉTRIE. Par définition on a $pUo \Rightarrow oUp$ et réciproquement (si o est uni à p , p est uni à o).

« D'un point de vue logique, pLo est une relation non symétrique, mais elle tend à le devenir au point de vue psychologique » (*Ibid.*, p. 108).

Autrement dit, logiquement pLo n'entraîne pas oLp , mais psychologiquement, oui.

4.1.3.3. TRANSITIVITÉ. De la même manière pUo et oUx entraînent pUx (transitivité de la relation U), et, « d'un point de vue logique, L n'est pas transitive, mais il existe une tendance psychologique à la rendre transitive... » *ibid.*, p. 109.

Donc psychologiquement, pLo et oLx entraînent pLx .

La positivité ou la négativité des relations L et U s'entend à tous égards. C'est-à-dire que mLo et mUo par exemple sont équilibrés si et seulement si pour toutes les significations de L et de U , pLo et pUo restent vrais. Nous n'avons pas donné toutes les significations possibles de L et de U , mais on voit qu'il s'agit en quelque sorte de toutes les relations affectives pour L et de toutes les relations exprimant un contact suivi pour U .

On voit que l'idée de l'équilibre est assez simple : le sujet regroupera psychologiquement les éléments qu'il aime d'un côté et les éléments qu'il n'aime pas d'un autre, et réciproquement; il a la même attitude vis-à-vis d'éléments regroupés.

4.1.4. Exemples

[Retour à la table des matières](#)

Étant donnée la richesse d'interprétation des deux relations U et L on peut facilement utiliser ce modèle pour décrire un très grand nombre de situations. Ce qui, bien sûr, permet de ramener à un schéma simple toutes ces situations par suite des multiples significations psychologiques de ce schéma.

Il nous semble inutile de développer plus longuement ce point, tout au plus en donnerons-nous quelques exemples empruntés à Heider (1946).

pLo et pUo : p aime les gens qui lui ressemblent, ou est enclin à imiter les gens qu'il admire, ou se plaît à penser que les personnes aimées lui ressemblent.

pLo et oLx et pUx : p aime o parce que o a admiré la conduite de p , ou p veut que son ami o aime son œuvre, ou p veut faire que ses amis l'admirent.

Nous pouvons nous essayer aussi à appliquer ces définitions à un *processus d'équilibration*, c'est-à-dire au passage d'un déséquilibre à un équilibre selon l'hypothèse H-3.

[108]

Par exemple *le Cid*.

Les relations sont au départ les suivantes

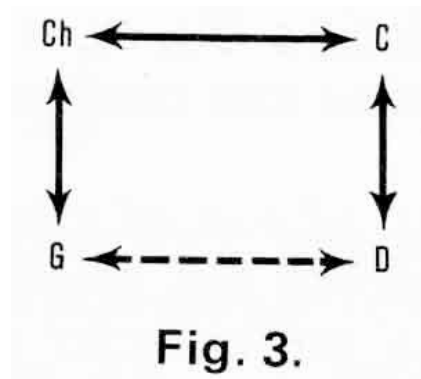
Le Cid : *C*

Chimène : *Ch*

Don Diègue : *D* *CLCh, CLD, ChLG* et $G \sim LD$.

Don Gormas : *G*

Ces relations étant toutes symétriques, et *U* vrai pour tous les couples d'éléments.



On voit clairement quel est l'embarras du Cid sur la figure ci-dessus : doit-il équilibrer le triangle *C, D, G* ou bien le triangle *C, Ch, G* ? Doit-il avoir une attitude positive vis-à-vis de *G*, Don Gormas, ce qui lui permettrait de former un ensemble avec Chimène, où toutes les relations seraient positives, ou doit-il avoir une attitude négative vis-à-vis de Don Gormas, ce qui lui permettrait de former une unité avec son père en rejetant les autres ?

Mais dans le premier cas il lui faudrait rejeter son père et dans le second sa maîtresse.

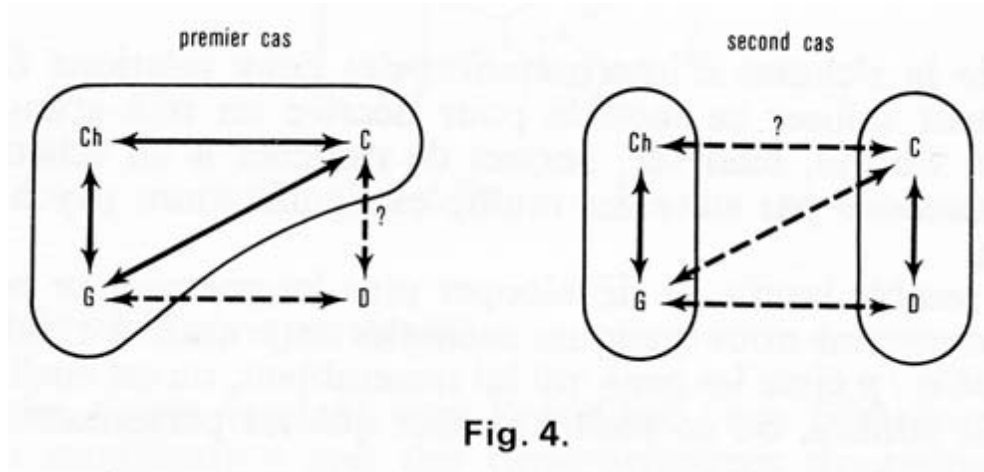


Fig. 4.

On sait que Rodrigue choisit son père, c'est-à-dire le second cas, tout en ne pouvant pas se résoudre à ne plus aimer Chimène. Cette dernière tente d'équilibrer la situation en rejetant Rodrigue, elle n'y parvient pas. Cette impossibilité d'y parvenir mènera le groupe à donner une double signification à la relation C-G « positive » pour Chimène tout en [109] étant « négative » pour Don Diègue. Ambiguïté que facilite l'absence de l'intéressé. On obtient la situation suivante, avec son ambiguïté :

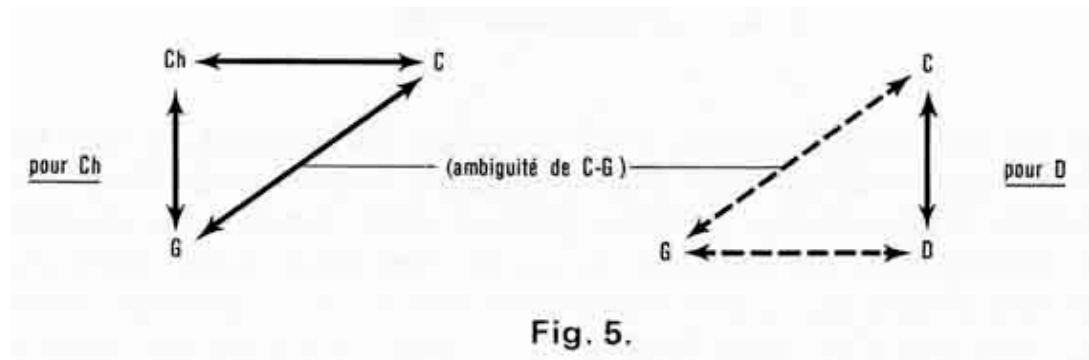


Fig. 5.

En fait, du début à la fin de la pièce, le groupe tente, sans y parvenir, de sortir d'une situation déséquilibrée qui provoque une tension constante, et une succession d'alternatives impossibles.

Nous pouvons clore cette série d'exemples par une citation de Heider. « ... L'étude de ces exemples appelle la conclusion suivante : une bonne part du comportement interpersonnel et de la perception sociale est déterminée ou du moins co-déterminée par de simples configurations cognitives. Cela éclaire en outre le problème de la compréhension du comportement (...); étant donné qu'elles (les relations L et U) déterminent à la fois un comportement et la perception, on peut comprendre un comportement de ce type » (*Ibid.*, p. 111).

4.1.5. Limitations

[Retour à la table des matières](#)

Cependant cette généralisation du modèle conduit Heider à introduire des limitations particulières aux définitions que nous avons données de l'équilibre.

On peut avoir :

- $p \sim Lp$ qui joue alors le rôle contraire de pLp .
- On peut ne pas avoir pLm alors que l'on a pLo et oLm dans le cas de la jalousie par exemple.
- Si on peut dire que pLo entraîne pUo , on ne peut pas affirmer la réciproque. En effet, U est une relation plus faible que L . Il est plus normal d'essayer d'obtenir ce que l'on aime que d'aimer ce que l'on possède. On peut ne pas avoir voulu posséder ce que l'on a.

Ces limitations, auxquelles on pourrait ajouter quelques difficultés dans la définition de la symétrie de la relation U , dans le cas de la causalité ou de la possession (p possède x , mais x ne possède pas p , cependant p et x sont ensemble, mais peut-on dire qu'ils appartiennent au même ensemble ?) créeront quelques difficultés au moment de la formalisation du modèle.

[110]

4. 2. Formalisation

[Retour à la table des matières](#)

D'un point de vue expérimental, il est toujours intéressant, si non nécessaire, de faire subir à un système psychologique l'épreuve de l'expérience. La formulation d'hypothèses précises permet déjà, avant tout résultat, de déceler les ambiguïtés du système proposé. On peut aussi faire porter directement ses efforts sur la reformulation précise et totalement explicite du modèle, rôle que l'on peut faire jouer à une formalisation mathématique. L'expérimentateur tirera alors ses hypothèses directement du modèle mathématique.

L'équilibre comporte ainsi une formalisation d'où seront tirées la plupart des hypothèses expérimentales.

4.2.1. Graphes

4.2.1.1. DÉFINITIONS. L'ensemble des couples du produit cartésien de deux ensembles A et B , vérifiant la relation R constitue le graphe G_R de la relation.

Un graphe est défini par le produit cartésien des ensembles auxquels la relation s'applique, et par la relation. Comme nous n'aurons à utiliser que des relations dans un seul ensemble E , il est commode d'appeler « graphe » la représentation en réseau de la relation R (Berge).

Le graphe est alors défini par l'ensemble E et la relation R

$$G_R = (E; R).$$

Chaque fois qu'il n'y aura pas d'ambiguïté nous noterons R l'ensemble des couples appartenant à la relation $R: R \subset E^2$.

4.2.1.2. VOCABULAIRE. ⁵ Les éléments de E , les points du réseau, sont aussi appelés *sommets*.

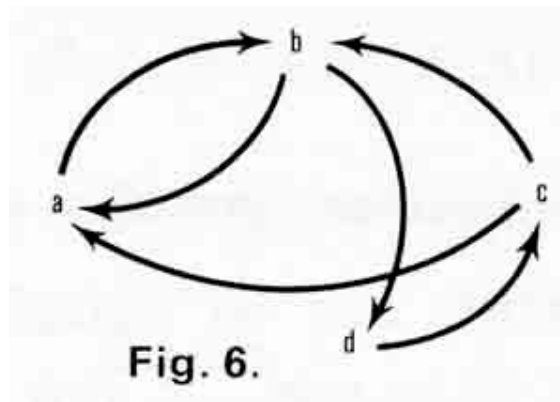
Les lignes joignant les points sont appelées *arcs*.

Un *chemin* est une suite d'arcs telle que l'extrémité terminale de chaque arc corresponde à l'extrémité initiale du suivant.

Si x est l'origine du premier arc, et y l'extrémité du dernier arc, on peut noter $y(x, y)$ un chemin allant de x à y .

[111]

Exemple :



Un chemin est dit *élémentaire* lorsqu'il ne passe pas deux fois par le même point.

Exemple : $y(cabd)$ est élémentaire,

$y(cbabd)$ ne l'est pas.

Un *circuit* est un chemin qui revient à son point de départ. Exemple : $y(abca)$.

On considère parfois un graphe sans tenir compte du sens des flèches. Dans ce cas, on utilise une autre terminologie.

⁵ Pour les définitions, voir M. BARBUT, 1969 Tome 1, Chap. V et IX.

orienté	non orienté
arc	arête
chemin	chaîne
circuit	cycle ⁶

La *longueur d'un chemin* est le nombre d'arcs constituant le chemin.

L'*écart* d'un point x à un autre point y est la longueur du plus court chemin de x à y .

Exemple : (cf. figure 6) l'écart de a à d est de 2,
de a à c il est de 1,

4.2.1.3. TYPES DE GRAPHES. Les propriétés des relations peuvent définir des graphes particuliers

graphe symétrique,

graphe transitif,

graphe complet : $\forall x \text{ et } y \in E \text{ on a } (xRy) \text{ ou } (yRx)$.

On a un *multi-graphe* (signed-graph ou s-graph) lorsque l'on a plusieurs relations R .

$$G = (R_1, R_2, R_3, \dots, R_k).$$

⁶ On trouvera aussi « cycle » pour circuit et « semi-cycle » pour cycle.

[112]

On a un *bigraphe* lorsque $k = 2$.

Un bigraphe *exclusif* est un bigraphe tel que tout couple (x, y) ne peut appartenir qu'à une seule relation R .

$$G = (E, R_1, R_2) : R_1 \cap R_2 = \emptyset.$$

4.2.2. Définitions formelles de l'équilibre

[Retour à la table des matières](#)

4.2.2.1. VOCABULAIRE. Soit un bigraphe complet exclusif ⁷

$G(E, P, N)$ où E est un ensemble de n points,
 $P \subset E^2$ une relation binaire positive,
 $N \subset E^2$ une relation binaire négative.

$$P \cap N = \emptyset,$$

$$R = P \cup N,$$

$$\forall x \text{ et } y \in E : (x, y) \in R \text{ ou } (y, x) \in R.$$

Signe d'une arête :

Le signe d'une arête (x, y) est positif si (x, y) appartient à P , et négatif si (x, y) appartient à N .

Signe d'un cycle :

⁷ Il est nécessaire de restreindre les définitions de l'équilibre aux graphes complets si l'on ne veut pas considérer l'absence de relation comme une relation nulle, et supposer que tout graphe comprenant une relation nulle est équilibré.

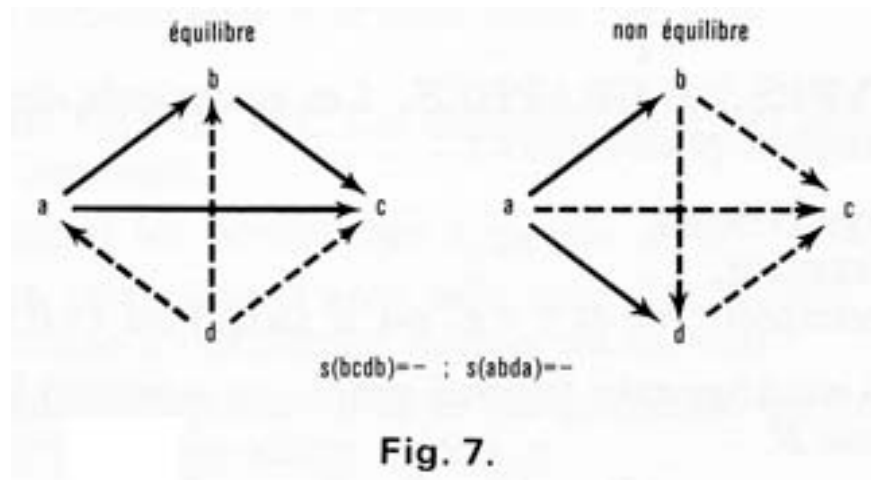
Le signe d'un cycle est le produit des signes de ses arêtes selon la règle suivante :

“ X ”	+	-
+	+	-
-	-	+

4.2.2.2. DÉFINITIONS.

C-0. Un graphe est équilibré si tous ses cycles sont positifs.

Exemple :



[113]

C-1. Un graphe est équilibré si, et seulement si, toutes les chaînes joignant une même paire de points sont de même signe.

Exemple :

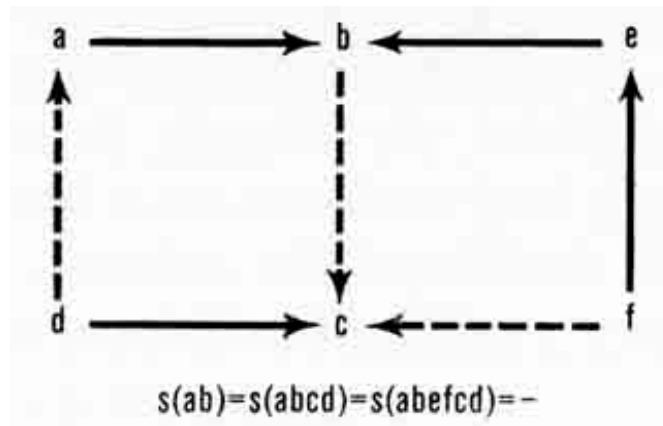


Fig. 8.

$C-1 \Leftrightarrow C-0$. Nous ne démontrerons pas ces équivalences qui sont parfois évidentes. Le lecteur pourra facilement les retrouver à partir de Flament, 1965 et Flament, 1968.

C-2. Un graphe est équilibré si et seulement si ses points peuvent être séparés en deux sous-ensembles mutuellement exclusifs : tels que chaque ligne positive joigne deux points du même sous-ensemble et chaque ligne négative joigne deux points de deux sous-ensembles différents.

$C-2 \Leftrightarrow C-0$.

C-3. Un graphe est équilibré s'il ne comporte pas de cycles ayant un nombre impair de signes négatifs.

$C-3 \Leftrightarrow C-0$ (évident).

Les axiomes C-0 à C-3 sont dus à Cartwright et Harary.

F-1. Un bigraphe exclusif complet est équilibré si, et seulement si, tous ses triangles le sont (Flament).

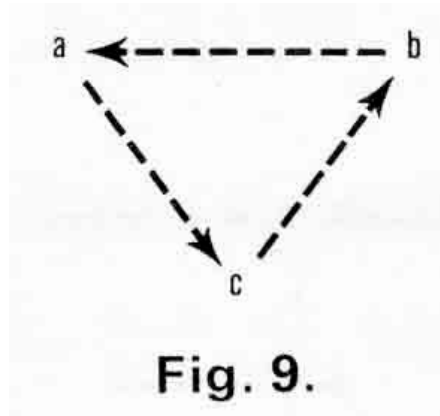
F-1 \Leftrightarrow C-0 (démonstration dans Flament, 1965).

D. Un graphe est équilibré s'il ne contient pas de cycles ayant un et un seul signe négatif (Davis).

C-0 \Rightarrow D; mais la réciproque n'est pas vraie. Un cycle peut contenir un nombre impair de signes négatifs supérieur à 1 et n'être pas ainsi équilibré au sens de C-0 tout en l'étant pour D.

[114]

Exemple :



4.2.2.3. PROPRIÉTÉS DES RELATIONS P ET N. Si le graphe est équilibré, P est une relation d'équivalence complète. Elle est donc *réflexive* (pour que tous les cycles de longueur 1 soient équilibrés), *symétrique* (cycles de longueur 2) et *transitive* (cycles de longueur 3).

La relation N par contre est *irréflexive* (on n'a pas pNp) *symétrique* (cycle de longueur 2) et *antisymétrique* (aNb et $bNc \Rightarrow aPc$).

4.2.2.4. AUTRES DÉFINITIONS. On peut donner une nouvelle définition de l'équilibre à partir des propriétés des relations P et N

$$\text{Ax-1 : } xPy \text{ et } yPz \Rightarrow xPz$$

$$\text{Ax-2 : } xNy \text{ et } yNz \Rightarrow xPz.$$

Ces deux axiomes suffisent à rendre compte des cas possibles pour un graphe complet de 3 points, par F-1 nous pouvons vérifier de proche en proche si le graphe complet de N points est équilibré ou non.

$$(\text{Ax-1 et Ax-2}) \Rightarrow \text{C-0 (Flament)} .$$

4.2.2.5. DEGRÉS D'ÉQUILIBRE D'UN GRAPHE ET AUTRES DÉFINITIONS. Si $c(G)$ est le nombre de cycles de G et $c^+(G)$ le nombre de cycles positifs, le *degré d'équilibre* $b(G)$ d'un graphe G est donné par la formule :

$$b(G) = \frac{c^+(G)}{c(G)}$$

ce qui correspond à la probabilité qu'un cycle pris au hasard soit positif (Cartwright et Harary).

[115]

Équilibre local.

Un graphe est localement équilibré à un point p si tous les cycles passant par p sont positifs (Cartwright et Harary).

Base d'équilibre.

La base d'équilibre de pivot a d'un bigraphe complet G est constituée par la liste des signes des triangles contenant a .

On voit que lorsque le graphe est localement équilibré au point a , la base d'équilibre de pivot a ne contient que des signes positifs.

F-2. Un bigraphe complet est équilibré si, et seulement si, tous les triangles d'une base sont positifs (Flament). Ou, si l'on veut, si le graphe est localement équilibré en un point.

Degrés de déséquilibre.

Le degré de déséquilibre d'un bigraphe G est mesuré par l'effectif du plus petit ensemble d'arêtes dont le changement de signe donne un graphe équilibré.

On trouvera dans Flament, 1965, différents modèles d'équilibration.

On peut encore donner une formalisation purement logique de l'équilibre en définissant logiquement ses relations.

$L : (a, b) \in P$ si et seulement si $a \equiv b$ est vrai.

$(a, b) \in N$ si et seulement si $a \equiv b$ est faux (ou si awb est vrai).

P vérifie alors l'axiome Ax-1 et est de plus symétrique et réflexive.

N est irréflexive et symétrique, et antitransitive, ce qui vérifie l'axiome Ax-2 :

$$L \Leftrightarrow (\text{Ax-1 et Ax-2}) \Leftrightarrow \text{C-0}.$$

4.2-3. Le modèle de Heider

[Retour à la table des matières](#)

Pour pouvoir plus facilement mesurer la distance de la formalisation au modèle originel, nous tenterons maintenant de reformuler les différentes hypothèses de Heider en termes de théorie des graphes.

4.2.3.1. VOCABULAIRE. Soit p une personne,

A et B deux ensembles tels que :

$A = \{o/o \text{ est une personne de l'environnement de } p\}$

$B = \{x/x \text{ est une entité impersonnelle de l'environnement de } p\};$

$E = A \cup B.$

Il s'en suit que $p \in A.$

Soit deux relations L et U , $L \subset E^2$ et $U \subset E^2$ ⁸.

R leur réunion $R = L \cup U.$

L et U peuvent être positives (L^+ et U^+) ou négatives (L^- et U^-).

[116]

4.2.3.2. HYPOTHÈSES. Il y a équilibre si :

- H-1.
- 1) $pUo \sqcap pLo$
 - 2) $p \sim Uo \sqcap p \sim Lo$
 - 3) $pLo \sqcap pUo$
 - 4) $p \sim Lo \sqcap p \sim Uo.$

N. B. Il faut distinguer les axiomes 1) et 2) des axiomes 3) et 4) ces derniers ayant moins de force que les deux précédents.

⁸ En fait $L \subset (E - B)^2 \cup [(E - B) B]$ puisque si $(x, y) \in L$ alors $x \in A$. xLy n'ayant de sens que si x n'est pas une entité impersonnelle. Ce qui n'est pas le cas pour U .

H-2. Si xUy alors $x \in R^+ p \square y \in R^+ p$,
 $x \in R^- p \square y \in R^- p$,
 d'autre part : $x \in R^- p$ et $y \in R^+ p \square (x, y) \in U$.

H-3 n'est pas directement formulable en termes de théorie des graphes.

4.2.3.3. RELATIONS. S'il y a équilibre :

U pUp (ou $p \sim Up$: causalité, etc...
 $pUo \Leftrightarrow oUp$ (ou $o \sim Up$),
 pUo et $oUx \square pUx$ (o et $x \in A \cup B$).

L pLp (ou $p \sim Lp$),
 $pLo \square oLp$ ($o \in A, x \in A \cup B$),
 pLo et $oLx \square pLx$ (ou $p \sim Lx$).

$\sim U$ $p \sim Uo \square o - Up$,
 $p \sim Uo$ et $o \sim Ux \Rightarrow pUx$.

$\sim L$ $p \sim Lo \square o \sim Lp$,
 $p \sim Lo$ et $o \sim Lx \square pLx$.

L comme U sont en fait des ensembles de relations, car elles peuvent avoir de multiples significations.

$$L = \{L_1, L_2, \dots L_i, \dots L_n\}$$

$$U = \{U_1, U_2, \dots U_j, \dots U_m\}$$

Pour tenir compte de toutes ces significations de U et de L , on peut considérer que le champ social du sujet est équilibré s'il n'existe pas de L_i ou de U_j telles que H-1 ou H-2 soient fausses.

4.2.3.4. DISCUSSION. Cette formulation en termes de théorie des graphes n'est certes pas une formalisation, car nous avons tenu à conserver les ambiguïtés du modèle de Heider.

En supposant résolus les problèmes de formalisation dus à ces ambiguïtés que nous aborderons plus loin, nous aimerions revenir sur la généralisation de l'équilibre à plus de trois éléments présentée comme un résultat intéressant de la formalisation où elle paraît évidente.

[117]

Prenons l'exemple de quatre éléments, en supposant que les relations sont ici symétriques, le graphe complet, ceci pour tout i et tout j de U_j et de L_i .

Nous pouvons distinguer quatre triangles d'arêtes du graphe, et ainsi nous ramener à trois éléments. En regardant successivement si chacun de ces triangles est équilibré, nous pourrions savoir si ce graphe est équilibré. Il pourrait en être de même si ce graphe avait N points ($N > 4$). Par F-1 \Leftrightarrow C-0 et la suite d'équivalences que nous avons signalée, on voit que toutes les définitions de l'équilibre (à l'exception de celle de Davis) se rattachent par là au modèle de Heider (fig. 10).

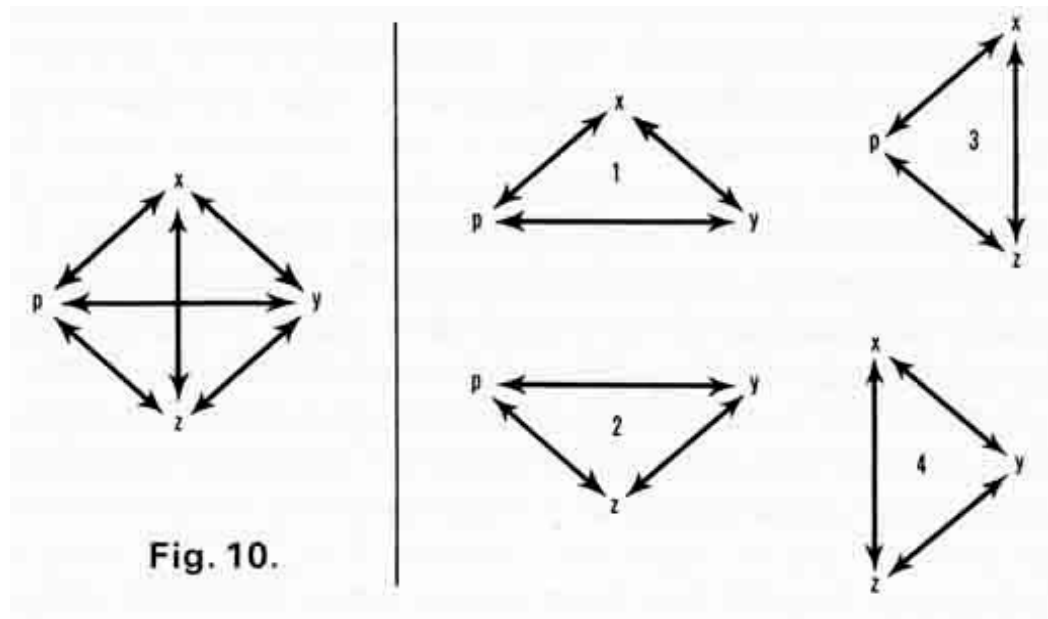


Fig. 10.

Cependant nous pouvons remarquer que l'équilibre se réfère toujours directement à p dans le modèle de Heider. C'est-à-dire que les graphes envisagés par ce modèle sont tels que tout point est à une distance 1 de p et que tous les cycles équilibrables passent par conséquent par p . Ce qui correspond à l'idée d'une organisation cognitive du sujet. Les relations interpersonnelles du *sujet* doivent être équilibrées. Il ne s'agit pas d'un équilibre « objectif » de la situation. Aussi, seul l'équilibre des cycles passant par p a un sens pour p , et les cycles d'une longueur trop grande ne peuvent pas être envisagés de la même manière. Tout en restant dans « l'espace vital du sujet », ils n'auraient plus grande influence sur la situation présente.

Dans le graphe ci-dessus, le triangle 4 ne remplit pas la première condition, et peu de graphes de N points rempliraient seulement la seconde.

Pour généraliser l'équilibre à plus de trois éléments, il faudrait, soit faire abstraction des contraintes ci-dessus, soit considérer l'un après l'autre les différents points du graphe comme analogues à p .

La première solution donne à l'équilibre une extension gênante, en étendant l'ensemble des entités auquel s'applique l'équilibre à toutes les perceptions sociales de p . Ainsi, par exemple, si je viens à apprendre que la [118] femme de l'ami du fils d'un voisin, que je n'ai jamais

vue, mais que je connais, n'aime pas la robe qu'elle vient d'acheter, cela créera en moi une tension et je chercherai à rétablir l'équilibre !

Ou bien si nous considérons les cycles ne passant pas par p , nous ne considérons plus l'équilibre « du sujet », mais l'équilibre de ces cycles extérieurs à p . On peut envisager d'appliquer les règles de l'équilibre à de tels ensembles de points, mais il ne s'agit plus du même modèle du sujet.

Le modèle suppose que placé, dans une situation déséquilibrée, le sujet agit pour rétablir l'équilibre; mais peut-on dire aussi que l'observation d'une situation déséquilibrée, à laquelle il ne participe pas, entraînera une action du même type de sa part ? Comment, puisqu'il lui est extérieur ?

On voit clairement qu'une telle action, si elle se produit, ne peut être assimilée à la réduction du déséquilibre telle que l'envisage Heider.

La seconde solution nous conduit à une hypothèse aussi hardie, car nous devons supposer que tout élément o du graphe a la même perception subjective des relations L et U que p . Ce qui semble abusif, à moins de considérer les perceptions comme objectives. Or il s'agit là d'une modification essentielle du modèle. Il ne s'agit plus alors de l'équilibre des perceptions du sujet, mais de l'équilibre des relations réelles d'une situation. Et non seulement cet équilibre ne concerne plus l'espace vital du sujet, mais de plus, il peut être contradictoire avec l'équilibre de Heider. Il est possible d'envisager des situations « objectivement » équilibrées qui ne le seraient pas pour tel ou tel sujet, ou l'inverse. Une personne, a , attirée par une autre personne, b , peut fort bien croire à une attirance réciproque qui n'aura aucune réalité objective. Les perceptions subjectives de deux personnes peuvent être différentes et « non-objectives ».

Nous n'avons pas précisé si les définitions de l'équilibre s'entendaient pour des graphes orientés ou non. La relation U comme la relation L est symétrique; il n'y a pas de difficulté, donc, à supprimer l'orientation pour plus de simplicité. Néanmoins, on peut remarquer que les exemples donnés par Heider concernent tous des relations non explicitement symétriques et tiennent compte d'une possible limitation des propriétés de L ou de U , pour certaines significations de ces variables.

D'autre part, les ambiguïtés du modèle disparaissent. La relation L est désormais toujours réflexive, ce qui élimine la possibilité d'avoir un sujet en désaccord avec lui-même.

Elle est aussi toujours transitive et le célèbre triangle amoureux n'y trouve plus place. Les relations U et L sont en fait confondues du point de vue de leurs règles, car on peut toujours, avec les définitions qui ont été données, décrire une situation en utilisant les deux types de relations. Mais les différences de force entre U et L n'y trouvent plus de place.

On ne distingue plus entre les multiples significations de U et de L . La plaisanterie de Festinger ⁹ « j'aime les poulets et les poulets aiment le grain, donc je dois aimer le grain » ne s'appliquait pas au modèle de Heider, mais peut parfaitement être faite pour l'équilibre formalisé.

[119]

Par suite le modèle n'est plus applicable à toutes les situations prévues. Ceci a deux conséquences.

D'une part la formalisation donne au modèle une précision qu'il n'avait pas mais restreint son champ d'application.

D'autre part, il va falloir trouver un critère pour éliminer toutes ces situations qui ne sont pas conformes au modèle. Tous ces cas qui par des limitations apportées aux règles de l'équilibre trouvaient place dans le modèle en sont maintenant exclus. Or il s'agit de situations réelles, courantes : comment ce modèle du comportement pourra-t-il ne pas rendre compte de certains comportements dont c'est là la seule caractéristique ? Ce sont bien des comportements, ils ne paraissent ni « anormaux », ni désagréables, mais ils sont déséquilibrés, et donc devraient être désagréables.

Bref, à exclure de son interprétation certains comportements du sujet, ce modèle s'interdit d'être un modèle du *sujet*. Modèle local, il ne peut garder ensemble cette interdiction et le souci d'atteindre le sujet

⁹ Cité par ZAJONC, 1960.

lui-même, contraint de n'être que la *description d'un comportement modèle*.

Cartwright et Harary parlent d'équilibre « structural » et non plus d'équilibre, à juste titre nous semble-t-il. On pourrait dire que « *l'équilibre structural* », formalisation de l'équilibre de Heider, en est la structure abstraite et parfaite.

Les expériences que nous allons citer se réfèrent toutes à l'équilibre formalisé; mais, pour simplifier, nous parlerons encore d'équilibre puisqu'il n'y aura pas d'ambiguïté. Néanmoins il faudra se souvenir que désormais, lorsque nous parlerons d'équilibre sans plus de précision, il s'agira de l'équilibre structural.

4.3. Expérimentation

[Retour à la table des matières](#)

Plutôt qu'une présentation exhaustive des expériences sur l'équilibre, à laquelle nous ne saurions prétendre, nous avons préféré décrire les différentes méthodes utilisées dans ces expériences.

On peut en envisager quatre, dont trois sur des groupes fictifs, et une sur les groupes réels : expression d'une préférence, « complétion », apprentissage et groupes réels.

Nous avons essayé d'ordonner ces méthodes selon l'importance de l'information qu'elles peuvent apporter. Cet ordre correspond d'ailleurs à une difficulté croissante de mise en œuvre.

Demander aux sujets d'exprimer leurs préférences peut facilement se faire en collectif, avec un questionnaire standardisé, de même, nous le verrons pour la méthode de complétion, pour la méthode d'apprentissage, la passation est individuelle et suppose un matériel un peu plus élaboré, pour l'observation des groupes réels, enfin, il faut mettre au point des instruments d'observation et le dépouillement est beaucoup plus complexe.

[120]

L'information apportée par ces expériences est aussi variable.

Heider n'a pas proposé le modèle de l'équilibre au hasard, ses hypothèses proviennent d'une observation de la réalité. On peut en effet regrouper sous l'équilibre un grand nombre de jugements et de comportements de la vie courante (avec quelques limitations). Aussi, lorsqu'on prouve expérimentalement que les sujets préfèrent les états équilibrés, on apprend seulement que les sujets expriment plus souvent leur préférence pour les jugements qui dans la vie courante sont les plus fréquents. Avec la méthode de complétion, on apprend de plus que les sujets peuvent organiser un ensemble d'éléments selon les règles de l'équilibre, autrement dit, qu'ils connaissent, consciemment ou non, les lois de ces jugements fréquents et sont capables de les appliquer. Avec la méthode d'apprentissage, les sujets n'ont, *a priori*, aucune raison d'organiser les éléments proposés comme les jugements de la vie courante, et s'ils le font, on peut penser que cette organisation correspond à une structure plus fondamentale, à une « bonne forme » perceptive du sujet et non plus seulement à la manière habituelle d'organiser ce type de relations, bien que l'on puisse objecter que, s'ils ne savaient pas comment organiser ces relations, les sujets utiliseraient vraisemblablement l'organisation la plus courante pour apprendre. Dans l'observation des groupes réels, enfin, on peut essayer de vérifier si le comportement réel des groupes correspond aux règles de l'équilibre ou non.

4.3.1. Méthode d'expression d'une préférence

[Retour à la table des matières](#)

On décrit aux sujets plusieurs groupes fictifs dont les graphes ont des degrés d'équilibre différents. Les sujets doivent exprimer leur préférence ou leur degré d'agrément pour chaque situation.

Cette expérience peut être passée collectivement.

Exemple : Morrissette (1958).

On demande aux sujets de répondre aux trois questions suivantes, pour chaque structure.

- (1) Êtes-vous à l'aise dans une telle situation ?
- (2) Quelle est la probabilité pour que de sérieuses difficultés surgissent ?
- (3) Y a-t-il une pression susceptible de modifier les rapports existants ?

Les réponses étaient données sur une échelle de 1 à 7 (1 = oui pour les questions (1) et (3) »).

[121]

On a les 8 structures de groupes fictifs suivantes (cf. note (9) p. 122).

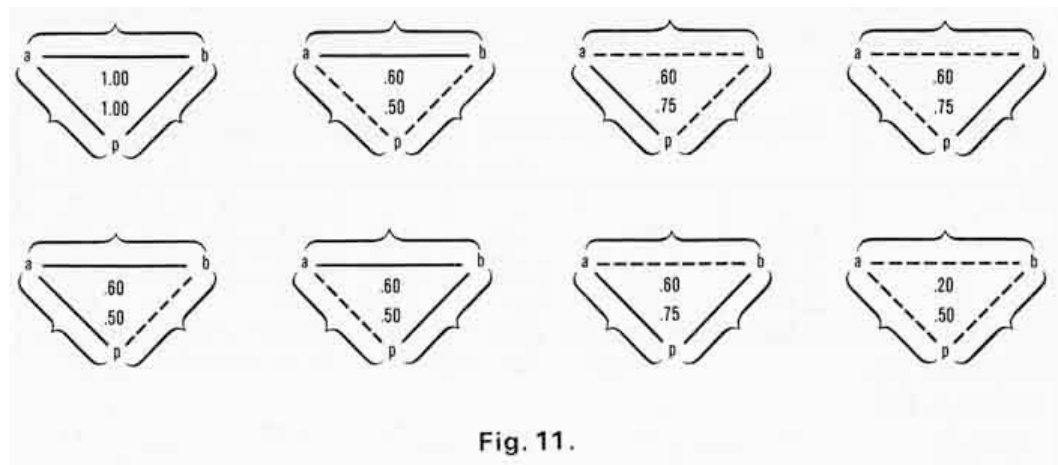


Fig. 11.

Les traits continus (+) ou discontinus (-) représentent les relations L , les accolades, les relations U^+ .

a , b représentent des personnes, p , le sujet.

Pour chaque structure un premier chiffre donne l'équilibre total, un second l'équilibre local en p .

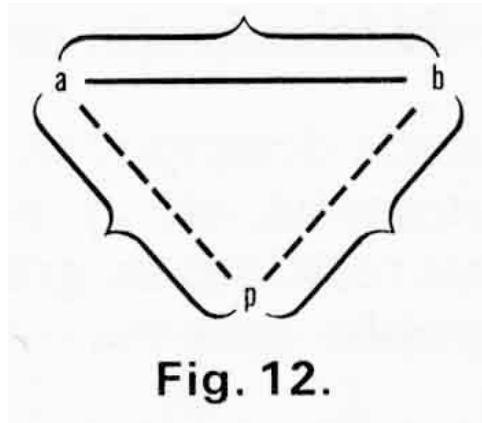
Le degré d'équilibre total a été calculé par la formule que nous avons donnée plus haut.

$$b(G) = \frac{c^+(G)}{c(G)}$$

En ne considérant les relations L et U que pour les cycles de longueur 2 et les relations L ou U , pour les cycles de longueur 3.

Exemple.

Pour la structure



$$c^+(G) = 3 \text{ et } c(G) = 5 : b(G) = .60.$$

L'équilibre local au point p est calculé par la même formule (cf. § 4.2.2.5). Par exemple dans la même structure :

$$b_p(G) = \frac{2}{4} = .50.$$

[122]

TABLEAU 1
 Résultats : valeur moyenne des réponses à chaque question
 pour l'ensemble des structures, selon leur degré d'équilibre

Questions	Degrés d'équilibre total			Degré d'équilibre local			
	1.00	.60	.20	1.00	.75	.50	.25
1	2,39	4,45	6,07	2,39	4,25	4,83	6,07
2	2,64	4,59	6,00	2,64	4,45	4,86	6,00
3	2,86	4,19	4,37	2,86	1,13	4,28	4,53
Nombre de sujets : (cf. note 8)	78	214	15	78	137	77	15

Les résultats sont conformes à l'hypothèse H-3 (cf. 4. 2.3.2.) supposant que le déséquilibre crée une tension, puisque moins les structures sont équilibrées et plus la moyenne des réponses à la question (3) est élevée. C'est-à-dire que les sujets disent que la tension susceptible de modifier les rapports existant est d'autant plus grande que l'équilibre est moins fort. Cette tension ne devrait cependant pas exister pour les états équilibrés à 100%.

On peut faire la même remarque pour la question (2).

L'hypothèse à laquelle correspond la question (1) est tirée de H-3 : si les sujets ne cherchent à modifier une situation que lorsqu'elle est déséquilibrée, on peut supposer qu'ils trouvent agréables les situations équilibrées, ce que confirment les réponses.

Comme nous le remarquons plus haut, ce genre d'expérience confirme que le modèle de Heider exprime, d'une façon plus systématique, le même jugement que la majorité des gens.

4.3.2. Méthode de complétion

[Retour à la table des matières](#)

On présente aux sujets plusieurs descriptions de groupes fictifs avec deux relations différentes (amitié/inimitié, etc ...) mais *incomplètes*. C'est-à-dire qu'il manque une ou plusieurs relations au graphe pour qu'il soit complet. Le sujet doit compléter le graphe proposé avec l'une ou l'autre des relations utilisées ¹⁰.

Cette méthode peut être utilisée collectivement.

On dira que les sujets équilibrent si la fréquence avec laquelle ils complètent les graphes de manière à ce qu'ils soient équilibrés, est supérieure à ce que donnerait le hasard.

Exemple : Léonard (1968).

Les sujets recevaient un carnet qui décrivait successivement quatre groupes de 4 garçons « amis » ou pas « amis ».

Exemple : (p. F⁺).

Roger et Michel sont *amis*;

Roger et Bernard sont *amis*;

Roger et Pierre ne sont *pas amis*.

Michel et Bernard

Pierre et Bernard

Roger et Bernard

L'ordre des phrases et l'ordre des structures étaient variés au hasard. Les structures sont proposées par la figure 13.

¹⁰ Les huit structures de l'expérience de MORRISSETTE ont été obtenues par cette méthode, en ajoutant la relation (*p, b*) à 4 graphes incomplets - le nombre de sujets pour chaque structure est donc différent.

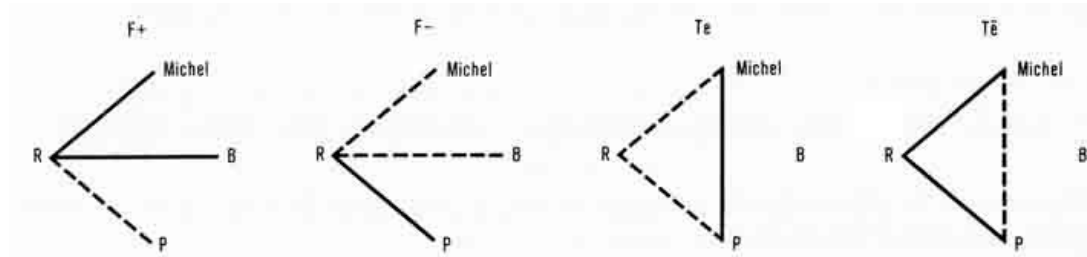


Fig. 13.

Consigne : « Dans une classe nous avons demandé aux élèves avec qui ils étaient amis et avec qui ils n'étaient pas amis. Mais certains n'ont pas répondu; d'autres n'étaient pas là et il nous manque des réponses. Nous avons pensé que le meilleur moyen de les obtenir était de vous demander d'imaginer quelles étaient les relations qui manquent. »

Population : 140 élèves de classe terminale mixte.

Les résultats montrent une fréquence des réponses équilibrées supérieure à ce que l'on pourrait attendre du hasard.

TABLEAU II

Résultats : fréquence de réponses en fonction de l'équilibre

	F ⁺		F ⁻		Te		Tē	
	obs.	H	obs.	H	obs.	H	obs.	H
Équilibre	.72	.12	.70	.12	.66	.25	(a)	(a)
Semi-équilibre ¹¹	.24	.76	.25	.76	.44	.75	.77	.75
Déséquilibre	.04	.12	.05	.12	(a)	(a)	.23	.25

^a États impossibles dans cette structure. Pour Te car le triangle proposé est déjà équilibré pour Tē car le triangle proposé est déjà déséquilibré.

¹¹ Lorsque le graphe de trois points est complet les 4 triangles sont équilibrés (équilibré) ou deux seulement (semi-équilibré) ou aucun d'eux (déséquilibré).

[124]

Pour la structure T \bar{e} (triangle déséquilibré) une analyse supplémentaire est nécessaire car il n'est pas possible d'équilibrer les 4 triangles. La première réponse est indépendante de l'équilibre, mais la seconde peut ou non être équilibrée par rapport à la première. Dans 77% des cas cette seconde réponse est équilibrée, alors que l'on pourrait s'attendre à 50% du fait du hasard.

On voit que les sujets placés dans cette situation expérimentale donnent en majorité des réponses qui témoignent d'une organisation équilibrée des relations proposées. Il ne s'agit plus alors d'une préférence qui ne fait qu'exprimer dans un cadre expérimental les préférences marquées dans la vie courante, mais d'une réponse organisatrice.

Néanmoins, on peut penser que les sujets ayant à organiser les ensembles de relations vont utiliser une organisation qu'ils connaissent pour l'avoir exprimée ou entendue exprimer dans la vie courante.

4.3.3. Méthode d'apprentissage : exemple De Soto (1960)

[Retour à la table des matières](#)

On se sert de nouveau de groupes fictifs, mais, cette fois-ci, on ne montre plus toutes les relations au sujet.

Chaque relation entre deux individus *A* et *B* est notée au verso d'une carte. Au recto figurent les noms *A* et *B*. Le sujet a pour tâche d'apprendre le type de relation indiqué au dos de chaque carte.

Le sujet regarde les noms *A* et *B*, prédit la relation les unissant, voit si sa réponse est juste en retournant la carte, puis passe à une autre carte.

On peut voir si les graphes équilibrés sont appris plus facilement que les graphes non équilibrés.

Il faut évidemment un jeu de cartes par sujet qui travaille individuellement.

Consigne : « Cette expérience est un apprentissage de relations interpersonnelles. Il y a 4 personnes : Bill, Jim, Ray et Stan et votre travail consiste à apprendre qui aime qui parmi ces gens.

En haut de chacune des cartes il y a le nom de 2 personnes, dans chaque cas, la première personne aime ou non la seconde. Si elle l'aime, c'est écrit derrière la carte, si non : non.

Quand je vous dirai de commencer, regardez les noms de la carte.

Si vous pensez que la première personne aime la seconde, dites-le, si vous ne le pensez pas, dites-le aussi.

Puis vous tournerez la carte et vous regarderez si vous avez répondu juste ou non, et vous placez la carte sur une nouvelle pile.

Ne vous pressez pas, prenez votre temps. »

Chaque sujet apprenait une structure seulement et travaillait avec 12 cartes. Chaque structure a été apprise par 9 sujets (v. Fig. 14 p. 125).

[125]

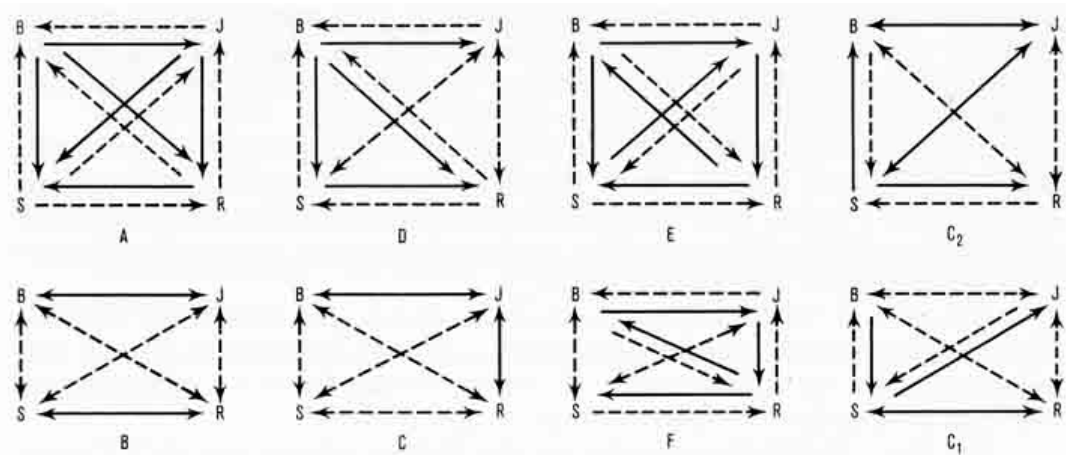


Fig. 14.

Trois relations et leur négation sont utilisées : influence, aime, avoir confiance.

TABLEAU III
 Résultats : moyenne du nombre d'essais
 pour donner deux réponses correctes successives

Structures	Relations			
	influence	aime	avoir confiance	
<i>A</i>	8,9	14,7	16,2	Ordre
<i>B</i>	12,9	10,9	9,1	Équilibre
<i>C</i>	11,7	13,0	10,9	Déséquilibre
<i>D</i>	12,1	14,7		
<i>E</i>	26,4	23,7		
<i>F</i>	16,3	29,1		
C_1	16,1	20,6		Structures sans propriétés mathématiques
C_2	16,7	21,0		

Le graphe *A* est transitif et antisymétrique : relation d'ordre.

Le graphe *B* est transitif, symétrique : relation d'équivalence, ce qui suffit à le rendre équilibré car il est complet.

Le graphe *C* par contre est déséquilibré, les relations négatives étant symétriques.

On voit que la structure *B* est mieux apprise que la structure *C*. Donc les sujets apprennent plus facilement une structure équilibrée qu'une [126] structure déséquilibrée. De même la structure *A* est mieux apprise pour la relation d'influence. De Soto en conclut que les sujets attribuent des propriétés mathématiques aux relations interpersonnelles. Mais pour les structures *B* et *C* il s'agit bien du modèle d'équilibre.

On peut remarquer que si l'on explique la différence entre *E* et C_1 , C_2 , par le fait que *E* associe deux propriétés contradictoires (antisymétrie comme dans l'ordre, mais antitransitivité) alors que C_1 et C_2 n'ont pas de propriétés mathématiques alors on ne devrait pas avoir un nombre d'essais plus faible pour *C* que pour C_1 et C_2 .

On peut de toutes façons conclure en disant que l'équilibre pourrait bien être une bonne forme perceptive facilitant l'apprentissage de certaines relations interpersonnelles. D'autres bonnes formes mathématiques correspondraient à d'autres relations.

Ces deux dernières méthodes servent de base à toute une série d'expériences que nous ne décrirons pas, signalons seulement que l'on peut procéder de diverses manières.

- Faire varier la nature des points en utilisant des entités impersonnelles et des personnes (Zajonc et Burnstein, 1965 a et Zajonc et Burnstein, 1965 b).

- Situer le sujet qui répond en un point particulier du graphe (Morrisette, 1961, 1966).

- Demander au sujet quelles relations il aimerait voir changer (Rodrigues, 1966).

- Utiliser des relations réelles tirées d'un sociogramme pour construire le graphe partiel (Price, Harburg et Newcomb, 1966).

- Utiliser une attitude réelle du sujet vis-à-vis d'une entité impersonnelle pour construire le graphe (Burnstein, 1967).

- Demander au sujet de supposer qu'il aura, par la suite, des contacts avec les éléments du graphe (ou non) (Aderman, 1969).

- Faire varier la nature des points et des relations (M. F. Pichevin, avec des relations politiques entre pays fictifs, 1969).

- Introduire une structure d'ordre dans le graphe de L (Marnent, 1971).

- Etc...

Le lecteur trouvera dans les revues de question citée ici des bibliographies assez vastes sur les expériences.

Dans toutes ces expériences, la majorité des réponses sont équilibrées. On observe des variations du pourcentage d'équilibre selon les conditions particulières de chaque expérience.

4.3.4. Groupes réels

[Retour à la table des matières](#)

Certaines interventions sur les groupes peuvent se rattacher aux expériences sur l'équilibre, nous citerons ici une étude dont le but était explicitement la vérification des hypothèses de l'équilibre.

Johnsen, 1968.

[127]

Population : des groupes de 9 à 12 militaires étudiant ensemble pendant deux mois.

Observation : à quatre reprises un sociogramme a été réalisé sur les groupes de sujets. Les intervalles entre les tests étaient de 2 semaines, 2 semaines, et 3 semaines. Le premier a été réalisé 1 semaine après la formation des groupes.

Dépouillement : on classe les réponses en : positif, P ; négatif, N ; indifférent, O .

On a, pour chaque groupe, 4 graphes G_i correspondant aux 4 sociogrammes.

$$G_i = (S_i; R_i) \quad \text{et} \quad \begin{aligned} P_i \cap N_i &= \emptyset; \\ R_i &\subset S_i^2; \\ R_i &= P_i \cup N_i; \end{aligned}$$

$$\forall x : (x, x) \notin R_i.$$

Les graphes sont incomplets, irreflexifs et asymétriques.

Pour deux graphes successifs G_i et G_j d'un même groupe, les changements peuvent être :

- P devient N ou N devient P ;
- mais aussi : P ou N devient O ou O devient P ou N , alors $R_i \neq R_j$.

Aussi la mesure de la variation du degré d'équilibre offre-t-elle quelque difficulté. Le degré d'équilibre étant mesuré par la formule déjà citée :

$$b(G) = \frac{C^+(G)}{(G)}$$

Lorsque l'on considère les graphes G_i et G_j , on peut définir un graphe G_j^* tel que : $G_j^* = (S_i ; R_j^*)$ où : $R_j^* = R_i \cap R_j$.

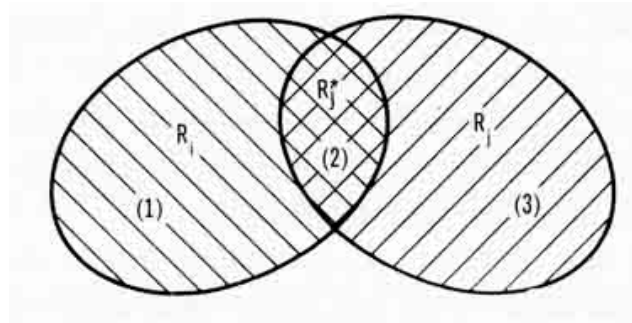


Fig. 15.
Ensembles des couples
vérifiant les relations R_i ou R_j .

Sous-ensembles

- (1) P ou N devenus 0
(1) $\subset R_i$
- (2) P ou N devenus P ou N
(2) $= R_i \cap R_j$
- (3) 0 devenu P ou N
(3) $\subset R_j$

[128]

On peut observer une augmentation du degré d'équilibre des graphes en passant d'un graphe G_i au graphe G_j^* suivant.

Cependant il est très difficile de savoir comment varie l'indice choisi par suite du nombre considérable de structures possibles. Aussi

ne peut-on pas rejeter l'hypothèse d'une variation aléatoire. Pour l'évaluer, Johnsen a eu l'idée de simuler le phénomène sur ordinateur. Or, on voit que la variation aléatoire autour d'une augmentation des relations positives, suffit à rendre compte de l'accroissement du degré d'équilibre.

On ne peut donc pas affirmer que les groupes réels suivent les lois de l'équilibre, dans leur évolution. Cependant cette expérience n'infirmes pas l'hypothèse car on peut aussi se demander si ces sociogrammes reflétaient bien la réalité de l'évolution des groupes.

Un état équilibré a tendance à se maintenir si aucun événement extérieur n'intervient; mais dans la réalité il y a des perturbations qui n'ont pas été prises en compte. On peut aussi se demander si les intervalles entre les observations étaient adéquats pour observer le phénomène qui est peut-être plus rapide ou plus lent, sans parler des perturbations que peut apporter l'outil d'observation.

4.3.5. Discussion

[Retour à la table des matières](#)

L'expérimentation de l'équilibre concerne l'équilibre structural, et nous pourrions reprendre ici les remarques faites à propos de la formalisation. Ainsi le problème des critères pour éliminer les situations réelles, mais non conformes au modèle, est évité car on ne considère que les situations auxquelles le modèle est applicable, et le modèle devient bien l'interprétation d'un comportement « modèle ».

Mais nous voudrions surtout insister sur l'abstraction qu'elles constituent par rapport au modèle de Heider.

Cette abstraction apparaît si nous comparons l'équilibration par le sujet, telle que nous pouvions l'envisager pour le modèle de Heider, et telle que nous pouvons l'observer dans les deux méthodes qui demandent une réponse « construite » au sujet.

Dans le premier cas, un individu tente de sortir d'une situation désagréable en la modifiant, soit en réalité, soit symboliquement, pour parvenir à une situation qui lui soit agréable.

Dans le second cas, le sujet doit choisir entre deux réponses, ce choix dépend du choix antérieur entre les deux stratégies disponibles : répondre au hasard, ou projeter une organisation sur l'ensemble des éléments proposés.

Nous trouvons ici, réalisée dans l'expérimentation, la différence que nous signalons à propos de la formalisation.

Cette distance entre équilibre et équilibre structural ne s'aperçoit pas directement par suite de l'ambiguïté des structures. L'équilibre était au départ une tentative de définition des situations agréables vers lesquelles le sujet tend; il devient une organisation que le sujet projette sur un [129] ensemble d'éléments. Mais il s'agit des mêmes règles dans les deux cas. Seule l'absence de p et la différence entre les deux processus d'équilibration permet de constater le déplacement qui s'est effectué.

Comme pour la formalisation, nous pouvons marquer cette différence d'un terme, emprunté cette fois à un expérimentaliste. À la formalisation de l'équilibre correspondait « l'équilibre structural », de Harary, pour l'expérimentation, nous avons le « biais d'équilibre » de Zajonc, un « biais » étant une orientation systématique des réponses, différente de ce que l'on aurait pu obtenir du fait du hasard. On voit que cette définition correspond à l'oubli de la question posée par l'expérience qui ne met plus le modèle à l'épreuve, et devient une observation.

Si l'expérimentation permet de savoir que les sujets sont capables d'organiser des éléments reliés entre eux selon les règles de l'équilibre, elle ne nous permet pas d'interpréter le comportement des gens. Bien plus, on peut se demander pourquoi les sujets équilibrent dans les situations expérimentales. On observe un nouveau comportement que les expériences ont créé, et que le modèle n'explique plus.

Le problème s'est en fait déplacé. Il ne semble pas possible de chercher à expliquer le comportement habituel des gens par les règles de l'équilibre mais bien plutôt de chercher à expliquer le comportement équilibré des sujets dans les situations expérimentales.

4.4. Une perspective de recherche

[Retour à la table des matières](#)

Nous pouvons trouver un dernier indice de la distance prise par les études sur l'équilibre vis-à-vis du modèle de Heider, dans les questions que se posent les psychologues pour interpréter le biais d'équilibre.

« Schémas sociaux imposés par l'expérience, modèles de ce que devraient être les groupes, application de règles logiques ? Que sont les biais cognitifs ? Le problème reste posé » (M. F. Pichevin).

Le simple fait de poser le problème révèle la distance, ce problème ne se posant évidemment pas pour le modèle de Heider qui proposait une interprétation du comportement par l'équilibre.

Le passage au biais crée donc bien un nouvel objet d'étude, on passe de l'interprétation d'un comportement à observer expérimentalement, à un comportement observé expérimentalement pour lequel on cherche une interprétation.

Nous voudrions justement partir de l'aspect expérimental de ce comportement de son apparition dans les situations expérimentales, pour tenter d'indiquer sinon une interprétation, du moins une direction d'étude de sa signification.

4.4.1. Aspect expérimental

On sait que dans toute situation expérimentale, le sujet cherche à réussir l'épreuve, il doit répondre et bien.

Un hebdomadaire français ¹² a publié les résultats d'une expérience montrant que la majorité des sujets en situation expérimentale allaient jusqu'à « tuer » par des décharges électriques d'une intensité considérable (450 volts) un autre sujet dont ils étaient censés faciliter l'apprentissage par des punitions. L'élève était heureusement un compère et les décharges fictives, mais le sujet l'ignorait, et entendait parfaitement l'« élève » hurler, puis se taire définitivement !

Quelle que soit la tâche à effectuer, le sujet essaiera de réussir l'épreuve, il donnera les meilleures réponses possibles. Sans discuter l'aspect projectif de certaines épreuves, contre lesquelles le sujet établit des défenses, nous pouvons dire que les réponses d'un sujet dans une situation expérimentale sont aussi « adaptées » que possible à la situation.

Or, quelle est la « bonne réponse » des expériences sur l'équilibre ? Par définition, il n'y en a pas, puisque la situation ne doit induire aucune réponse pour que l'on puisse parler de biais. Le biais n'a de sens que si le sujet trouve en lui-même la réponse qui reflétera alors une organisation cognitive.

La seule « bonne réponse » est donc la non-réponse.

On peut penser que le sujet ne voit pas cette possibilité, mais les expériences habituelles sur l'équilibre ne l'offrent pas. On ne peut donc pas savoir si le sujet l'aurait utilisée.

Dans une expérience sur les propriétés mathématiques des relations interpersonnelles, De Soto et Kuethe (1958) ont laissé au sujet la possibilité de ne pas répondre. Or, pour l'axiome Ax-I ces auteurs obtenaient 95% de non-réponse et pour l'axiome Ax-II, 96% de non-réponse.

¹² *Le Nouvel Observateur* 1970 n°, 309 page 51. À l'institut MAX PLANCK (Munich) 85% des sujets suivent la consigne et dans l'expérience originale (MILGRAM S.), aux États-Unis, 66% des sujets se soumettent à la consigne.

TABLEAU IV
Fréquences observées pour chaque type de réponse

	Axiomes de l'équilibre		Propriétés des relations									
			Symétrie				Réflexivité					
	Ax-I		Ax-II		<i>P</i> ^b		<i>N</i>		<i>P</i>		<i>N</i>	
	<i>E</i> ^a	<i>A</i>	<i>E</i>	<i>A</i>	<i>E</i>	<i>A</i>	<i>E</i>	<i>A</i>	<i>E</i>	<i>A</i>	<i>E</i>	<i>A</i>
oui	.05	.17	.02	.25	.07	.50	.07	.17	.13	.67	.00	.00
non	.00	.17	.02	.08	.00	.00	.00	.17	.00	.00	.15	.33
je n'ai pas d'avis	.95	.66	.96	.67	.93	.50	.93	.66	.87	.33	.95	.67

[131]

Les axiomes étaient présentés sous la forme :

Tom aime Dany		« oui
Dany aime Jim		« non »
Tom aime-t-il Jim ?		« je n'ai pas d'avis ».

Par contre, la relation « fait partie du même groupe d'amis » est considérée le plus souvent comme une relation d'équivalence.

^b *P* : « likes »; *N* : « dislikes ».

^a Il y avait deux populations; *E*, 60 étudiants; *A*, 12 adultes n'étant jamais allés dans un « collège ».

TABLEAU V
Fréquences observées pour chaque type de réponse

Transitivité	Symétrie		Réflexivité			
	<i>E</i>	<i>A</i>	<i>E</i>	<i>A</i>		
oui	.57	.92	.98	1.00	.97	1.00
non	.03	.08	.00	.00	.00	.00
je n'ai pas d'avis	.40	.00	.02	.00	.03	.00

La réponse objectivement adaptée à cette épreuve n'est donc pas étrangère au sujet puisque, lorsqu'il le peut, il la donne.

On peut noter que cette tendance à ne pas répondre n'est pas liée à la nature « amicale » de la relation puisque, pour la relation « faire partie du même groupe d'amis », elle disparaît. De plus, les sujets, dans leur majorité, considèrent cette dernière relation comme une relation d'équivalence. Donc les propriétés d'une relation d'équivalence ne leur sont pas inconnues, et ils peuvent les appliquer à une relation interpersonnelle, comme l'amitié.

Il semble bien que l'on puisse supposer, sans grand risque, que dans les expériences habituelles sur l'équilibre le sujet se heurte à un problème insoluble : il veut « bien répondre », et on lui interdit la « bonne réponse ».

Il pourrait certes refuser de répondre, théoriquement, mais cela se produit rarement. On sait que plusieurs auteurs ont échoué dans leur tentative de trouver une tâche que des sujets placés dans le contexte d'une expérience finiraient par abandonner ou refuseraient d'exécuter. On a ainsi pu voir des sujets effectuer, seuls, pendant des heures, des centaines d'additions sur des feuilles qu'ils déchiraient dès qu'ils avaient terminé (M.T. Orne 1962). Dans notre expérience de 1968, 12 sujets seulement sur les 152 ont refusé l'épreuve.

Nous faisons l'hypothèse qu'à défaut d'une réponse conforme à la question posée, les sujets utilisent une réponse qu'ils peuvent justifier

par sa cohérence interne. (Sous-entendant ici que ces situations expérimentales produisent une demande implicite de cohérence de la part du sujet.)

Autrement dit, ils répondent et donnent une réponse qui, ne pouvant [132] être parfaitement adaptée à la question posée, est cependant cohérente en elle-même. La cohérence interne pallie le manque de cohérence externe.

Nous retrouvons là le biais cognitif de Zajonc, mais avec une nuance supplémentaire. En effet l'équilibre structural et le biais cognitif s'appuient sur l'hypothèse de l'apprentissage des relations interpersonnelles vécues par le sujet que reflète l'organisation de ses réponses; or, tel que nous le présentons, tout laisse à penser que l'équilibre est plaqué sur les relations d'amitié par suite des contraintes de la situation.

Dans ce cas, plus la consigne sera abstraite, et plus l'équilibre sera fort, puisque l'expérimentateur légitime alors l'emploi d'une cohérence abstraite, d'une référence formelle. Inversement, plus la consigne fera référence à des cas concrets, et moins l'équilibre sera fort puisque la référence formelle est alors refusée au profit d'un accord avec la réalité. Le sujet peut limiter les propriétés des relations à quelques et même un seul exemple concret; il est lui-même le critère de ses réponses, dans la mesure, bien sûr, où il croit ce que lui dit l'expérimentateur.

Or, voulant savoir si l'équilibre correspondait pour les sujets à la réalité des relations sociales ou à une organisation abstraite, nous avons ajouté un questionnaire à notre expérience de 1968.

Donc à la même population d'élèves de classes terminales, avec laquelle nous avons réalisé l'expérience de complétion citée plus haut, nous avons présenté les 8 bigraphes, exclusifs, symétriques, complets, d'un ensemble de trois points, sous la forme de phrases comme

« Les amis de mes amis sont mes amis. »

Il s'agit des 8 phrases que l'on peut former en remplaçant 0, 1, 2, 3 fois les mots « amis » de la phrase ci-dessus par le mot « ennemis ».

Pour alléger le texte, nous figurerons chaque phrase par 3 signes (+) ou/et (-) correspondant aux trois arêtes du graphe, dans l'ordre où elles sont dans la phrase.

Exemple : « Les ennemis de mes amis sont mes amis » devient : « - + + ».

La variable indépendante était une variation de consigne : la moitié des sujets recevaient (au hasard) la consigne A, l'autre moitié la consigne B.

A : « Dites ce qui est vrai et ce qui est faux parmi les 8 phrases ci-dessous. Réfléchissez bien, vous devez savoir ce qui est vrai. »

Réponses : vrai/faux/je ne sais pas.

B : « Dites ce que vous aimeriez le plus, écrivez ce que vous préférez le plus ».

Réponses : je préfère/je ne préfère pas/ça ne me fait rien.

Résultats

1) Pour la consigne A (vrai/faux) les sujets n'utilisent pratiquement pas la réponse « je ne sais pas », ce qui n'est pas le cas pour B (je préfère).

[133]

TABLEAU VI

Pourcentages de réponses de chaque type pour les deux consignes

A :	Vrai	Faux	Je ne sais pas
B :	Je préfère	Je ne préfère pas	Ça ne me fait rien
A	.44	.48	.08
B	.31	.44	.25

2) L'équilibre est nettement plus fort en *A* qu'en *B* :

TABLEAU VII

Pourcentages de réponses
en accord ou non avec les axiomes de l'équilibre

	Équilibre	Déséquilibre	Non réponse
<i>A</i>	.80	.12	.08
<i>B</i>	.60	.15	.25

3) Les résultats obtenus en *B* sont semblables à ceux de Price, Harburg et Newcomb (1966). Comme ces auteurs, nous trouvons un équilibre plus fort lorsqu'il s'agit des amis du sujet. (En interprétant le « ... de mes amis... » comme repris à son compte par le sujet.)

TABLEAU VII

Pourcentages d'équilibre (accord avec les axiomes)
pour les phrases du type suivant

	Les... de mes <i>amis</i> sont ...	Les... de mes <i>ennemis</i> sont ...
Équilibre en <i>B</i>	.60	.40
Équilibre en <i>A</i>	.51	.49

[134]

4) Dans les interviews les sujets disent avoir utilisé des règles logiques ou mathématiques, ou la théorie des ensembles. Mais de toutes façons ils sont aussi certains de la cohérence de leurs réponses que l'enfant au stade opératoire devant un contre-argument.

4.4.2. *Interprétation*

[Retour à la table des matières](#)

Malgré l'ambiguïté des consignes qui ne rendent explicite la consigne implicite de cohérence que dans une seule condition (A) où elle vient s'ajouter à la logique du « vrai/faux », nous pouvons considérer que cette expérience va bien dans le sens de notre hypothèse de l'équilibre comme organisation abstraite utilisée lorsque les sujets ne peuvent répondre autrement à cause d'une exigence de cohérence.

Lorsque les sujets devaient savoir et que l'équilibre était vrai, ils répondaient par l'équilibre. Lorsqu'ils devaient donner leur préférence, ils répondaient moins souvent par l'équilibre. On peut penser que les 60% d'équilibre obtenus (au hasard : 33% ¹³ sont partiellement dus au fait que les sujets avaient déjà « dû savoir » sans ambiguïté pour répondre aux 4 pages précédentes. Néanmoins, la « désorganisation » de l'équilibre dans ces réponses correspond bien à celle obtenue par Price Harburg et Newcomb avec des relations réelles. Ce qui permet de supposer que la consigne « Je préfère » a bien été perçue comme une référence à la « réalité vécue ».

Les interviews confirment le souci qu'ont les sujets d'une cohérence de leurs réponses et la certitude qu'ils ont de l'avoir réalisée.

Une question reste alors posée : pour quelles raisons l'équilibre est-il une réponse cohérente ? Sur quelle certitude le sujet s'appuie-t-il pour assurer sa réponse ?

Une interprétation unique ne nous semble pas possible. Certes une « norme sociale » sous-tend l'équilibre. Certaines phrases sont des proverbes mais pas toutes. Certes le sujet peut avoir rencontré des situations équilibrées dans la vie courante, mais pourquoi pourrait-il abstraire si facilement les règles de l'équilibre des situations réelles

¹³ Probabilité qu'une réponse soit équilibrée :
 $L_I = \text{probabilité d'avoir une réponse équilibrée qui ne soit pas la réponse de doute}$
 $= p (\text{rép. pas de doute}) \times [p (\text{rép. équilibrée})]$
 $= \frac{2}{3} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{3} \simeq, 33.$

alors qu'il semble pratiquement impossible de les observer expérimentalement ? La parenté de l'équilibre avec certains modèles mathématiques ou logiques (la règle des signes de l'algèbre) peut permettre de penser que le sujet applique des règles apprises durant leur scolarité. Mais dans l'expérience de De Soto et Kuethe, les seuls sujets donnant des réponses équilibrées (*A*) sont justement des adultes n'étant jamais allés dans un « collège » qui ont donc plus de chances de les avoir oubliées s'ils les ont apprises. On retrouve au contraire la première hypothèse car il semble qu'à une pression sociale plus forte et plus continue pour l'adulte engagé dans la [135] vie que pour l'étudiant isolé dans son collège corresponde un renforcement de la réponse d'équilibre.

Nous avons pensé aussi à un modèle logique dont l'isomorphisme avec l'équilibre pourrait fonder la certitude du sujet.

Si nous reprenons la définition L de l'équilibre (4. 2. 3. 1.), soit « *a* amis de *b* » considéré comme « $a = b$ », les réponses sont parfaitement cohérentes. Il s'agit là d'une cohérence logique; mais surtout psychologique. Nous n'irons pas jusqu'à supposer que les sujets traduisent l'équilibre en logique pour pouvoir répondre, pourquoi alors n'expriment-ils pas ce raisonnement correct lorsqu'on leur demande de légitimer leurs réponses ?

Mais les règles de l'équilibre reproduisent ici dans la suite des arcs d'un cycle, la règle de composition du groupe *INRC* de Piaget appliquée à la proposition « $a = b$ ».

Pour $p = q$ et sa négation pwq la transformation identique (*I*) est équivalente à la transformation réciproque (*R*) et la transformation négative (*N*) est équivalente à la transformation complémentaire (*C*). La table de composition deux à deux des 4 transformations *INRC* n'a plus alors que 4 cases au lieu de 16.

	<i>INRC</i>	devient	<i>IN</i>
<i>I</i>	<i>INRC</i>		<i>I</i>
<i>N</i>	<i>NICR</i>		<i>INRC</i>
<i>R</i>	<i>RCIN</i>		<i>NI</i>
<i>C</i>	<i>CRNI</i>		

Il s'agit bien du tableau de la règle d'équilibration des signes d'un cycle que nous avons donné. La structure des opérations intellectuelles élémentaires selon Piaget, appliquée à la proposition logique $p = q$, est donc formellement identique à la règle des signes d'un cycle qui définit l'équilibre d'un bigraphe où la deuxième relation est aussi la négation de la première.

Il n'y a là qu'isomorphisme et rien ne nous permet d'affirmer que les sujets se réfèrent à cette structure pour assurer, même inconsciemment, leurs réponses.

Ces différentes interprétations sont à notre avis mêlées dans le comportement du sujet, dans ce retour à une cohérence interne par défaut d'adaptation qu'il faudrait pouvoir définir. Cette hypothèse devient réalité pour le psychologue clinicien habitué aux rationalisations de ses clients; elle correspond à l'étape d'assimilation dans l'adaptation à une situation nouvelle dans la théorie de Piaget. Et il nous suffit d'admettre que nous n'avons pas la possibilité de nous conduire de manière « cohérente » dans la vie de tous les jours, pour voir les diverses interprétations avancées se regrouper. On comprend alors que ces « structures de pensée » puissent être les plus répandues, les plus facilement communicables, les plus favorables au conformisme, comme le fait remarquer Scott (1969).

[136]

Nous revenons ainsi à notre point de départ : la cohérence interne, mais les termes ont maintenant changé de sens.

Nous pensions : le sujet se comporte selon les règles de l'équilibre qui fournit un modèle de son comportement social, et il est cohérent, puisqu'il se conforme à ces règles.

Nous pouvons dire maintenant : le sujet applique les règles de l'équilibre dans certaines situations où il ne peut avoir un comportement « adapté » (c'est-à-dire conforme à la demande) et où, privé de la détermination extérieure de son comportement, il utilise la pseudo-logique de l'équilibre comme garant d'une cohérence qu'on lui demande et qu'il ne peut atteindre.

L'étude de la cohérence interne devient alors celle de l'organisation des réponses du sujet dans des situations qui demandent une réponse organisée mais ne permettent pas, du moins dans un premier temps,

d'y parvenir avec certitude. Quant à la signification de cette cohérence, on voit que nous ne lui attribuons pas le statut d'une composante essentielle de la personnalité du sujet, mais celui d'un produit d'un processus d'assimilation.

On peut alors trouver un sens profond à la critique de Zajonc (1960) reprochant aux psychologues d'expliquer le comportement des sujets par l'équilibre comme l'on expliquait auparavant le mouvement des liquides par la peur du vide. Il s'agirait dans les deux cas de l'expression d'un « besoin de cohérence interne à défaut d'adaptation ».

Que l'interprétation du comportement du sujet s'applique aussi à l'interprétation que donne le psychologue de ce comportement, peut étonner si l'on oublie que la recherche expérimentale produit ces situations où ses contraintes s'appliquent. Mais cette généralisation ne peut prétendre fournir une interprétation du sujet, tout au plus en marquer l'absence.

FRANÇOIS LÉONARD.

[137]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABELSON R. P. and coll., *Theories of Cognitive Consistency. A source Book*, Chicago, Rand et Mac Nally, 1968.

ABELSON R. P., « Balance approach to communication effects », in : Berkowitz L., *Advances in experimental social psychology*, New York, Academic Press, Vol. 3, 1967, 99-159.

ABELSON R. P. et ROSENBERG, « Symbolic psychology : a Model of attitudinal Cogniton » *Behavioral Sciences*, 1958, 3, 1-13.

ADERMAN D., « Effects of anticipating future, interaction on the Preference for balance states », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1969, II, 3, 214-219.

APOSTEL L., MANDELBROT B. et PIAGET J., « Logique et équilibre », in : *Étude d'épistémologie génétique*, Vol. 2, Paris, Presses Universitaires de France, 1957.

BARBUT M., *Mathématiques et sciences humaines*, Tome 1, Paris, Presses Universitaires de France, 1967.

BERGE C., *Théorie des graphes et ses applications*, Paris, Dunod, 1967.

BURNSTEIN E., « Sources of cognitive bias in the representation of simple social structure », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 36-48.

CARTWRIGHT D. et HARARY F., « Structural balance : a generalization of Heider's theory », *Psychological Review*, 1956, 63, 277-293.

DAVIS J. A., « Clustering and structural balance in graphs », *Human Relations*, 1967, 20. n° 2.

DE SOTO C. B., Learning a social structure. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 417-421.

DE SOTO C. B. et KUETHE S. B., Perception of mathematical properties of interpersonal relations, *Perceptual and Motor Skill*, 1958, 8, 279-286.

DE SOTO et KUETHE, Subjectives probability of interpersonal relationships, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 59, 290-294.

FLAMENT C., *Théorie des graphes et structures sociales*, Paris, Gauthier-Villars/Mouton, 1965.

FLAMENT C., 1968, Some aspects of structural balance, in : U. de Leyden, *Algebraic models on psychology*, 1968.

FLAMENT C., « Image des relations amicales dans les groupes hiérarchisés », *L'Année Psychologique* (1971, 1, 117-125).

GRISE J. B., « Logique et Structures », in : Piaget J., *Logique et connaissance scientifique*, Paris, Gallimard, 1967.

HARARY F., « On the notion of balance of a signed graph », *Michigan Mathematical Journal*, 1953, 2, 143-146.

HARVEY O. J., « Some situational and cognitive determinants of dissonance resolution », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 349-355.

HARVEY O. J., HUNT D. E. et SCHRODER M. M., *Conceptual systems and personality organisation*, New York, John Wiley and Sons, 1961.

HEIDER F., *The psychology of interpersonal relations*, New York, John Wiley and Sons, 1958.

HEIDER F., 1944 « Social perception and phenomenal causality », *Psychological Review*, 1944, 51, 358-374.

HEIDER F., « Attitude and cognitive Organisation », *Journal of Psychology*, 1946, 21, 107-112.

JOHNSON T. B., « Balance tendencies in social groups structures », in : U. de Leyden, *Algebraic models in Psychology*, 1968, 252-257.

KAUFMANN A., *Des points et des flèches : ... la théorie des graphes*, Paris, Dunod, 1968.

LAMBERT R. M., « An examination of the Consistency characteristics of Abelson and Rosenberg's « symbolic psychologic », *Behavioral Sciences*, 1966, II, 2, 126-130.

[138]

MORRISSETTE J. O., « An experimental study of the theory of structural balance », *Human relations*, 1958, 2, 239-254.

MORRISSETTE J. O., JAHNKE J. C., BAKER K., « Structural balance : a test of the completeness hypothesis », *Behavioral Sciences*, 1966, II, 2; 121-126.

ORNE T., « On the social psychological experiment : with particular reference to demand characteristic and their implications », *American Psychologist*, 1962, 17, 776-782 (trad. franq., in Lemaine G. et Lemaine J. M., *Psychologie sociale et expérimentation*, Paris Mouton-Bordas 1969, 283-290).

(*) PEPITONE A., « Some conceptual and empirical problems of consistency models », in : Shel Feldman, *Consistency postulate in social Attitudes and Behavior*, New York, Academic Press, 1966.

PIAGET J., *Psychologie de l'intelligence*, Paris, Colin, 1947.

PICHEVIN M. F., Équilibre structural et relations politiques entre états hypothétiques, *La Psychologie française*, 1969, 14, 3, 235-244.

PRICE K. O., HARBURG E., NEWCOMA T. M., Psychological balance in Situations of negative interpersonal Attitudes, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 265-270.

ROSENBERG M. L., ABELSON R. P., « An analysis of cognitive balancing », in : Rosenberg et coll., *Attitude organisation change*, New Haven, Yale University Press, 1960.

RUNKEL P. J. PEIZER D. B., « The two-valued orientations of current equilibrium theory », *Behavioral Sciences*, 1968, 13, 56-65.

SCOTT W. A., « Cognitive complexity and cognitive balance », *Sociometry*, 1963, 26, 66-74.

WARE R., HARVEY O. J., « An cognitive Determination of impression Formation », *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 5, 1, 38-44.

(*) ZAJONC R. B., « The concept of Balance, Congruity and Dissonance ». *Public opinion quaterly*, 1960, 24, 280-296.

ZAJONC R. B., *Social psychology : an experimental approach*, Belmont, Californie, Wadsworth, 1966 (trad. franç. : *Psychologie sociale expérimentale*, Paris, Dunod, 1967).

(*) ZAJONC R. B., « Cognitive theories in social psychology ». In : Lindzey G. et Aronson E., *The Handbook of social psychology* (2e édition), Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1968.

ZAJONC R. B., BURNSTEIN E., « The learning of balanced and imbalanced social structures », *Journal of Personality*, 1965 a, 33, 153-163.

ZAJONC R. B. BURNSTEIN E., « Structural balance, Reciprocity and Positivity as source of cognitive bias », *Journal of personality*, 1965 b, 33, 570-583.

(*) Revues de questions, bibliographies.

[139]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 5

CONFORMITÉ, MINORITÉ ET INFLUENCE SOCIALE

*Serge Moscovici
et Philippe Ricateau*

5.0. Remarques préliminaires

[Retour à la table des matières](#)

Nous sommes tous fascinés par ce qui advient dans la vie sociale lorsque des personnes sont amenées à accepter des idées, des jugements qu'elles ne partageaient pas, ou à imiter des gestes, adopter des expressions qui ne leur appartenaient pas. Face à cette soumission devant des manières de penser ou d'agir qu'elles ne cherchaient pas à faire leurs, nous parlons alors de « suggestibilité », de forces irrationnelles qui captent les individus et les entraînent à accomplir des actes contraires ou différents de ceux que dictait leur volonté première. Sur un autre plan, nous sommes également frappés par la force émotionnelle qui se trouve associée, dans le fonctionnement social, à l'établissement ou l'abolition des normes, et dans le vécu individuel ou collectif, à leur respect ou infraction.

Le vocable ou la notion d'influence en disent assez sur ce que nous attribuons à ces interférences et ces transgressions : envahissement par autrui, entrave au libre exercice du jugement individuel. Certes, on peut se demander s'il existe un état d'où autrui serait absent, si l'indépendance individuelle n'est pas une vue de l'esprit ou une illusion; mais tout se passe comme si nous estimions que cet état, cette indépendance sont possibles et qu'il nous faut lutter pour les défendre contre tout ce qui leur résiste ou les subvertit.

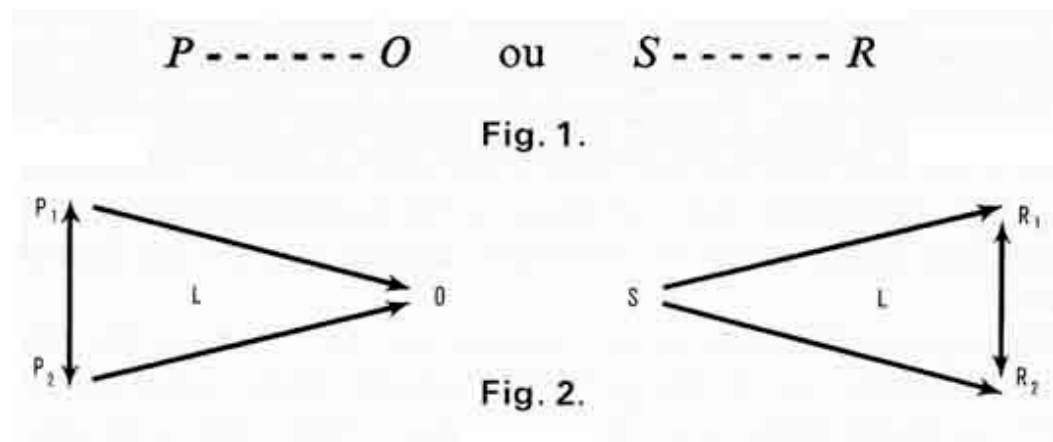
La raison pour laquelle nous consacrons un chapitre au phénomène de l'influence sociale ne réside pas, cependant, dans cette fascination et l'interrogation passionnée qui l'accompagne. Elle tient à ce que nous le considérons comme un point nodal pour notre discipline. Chaque science est centrée autour d'un phénomène qui soulève des questions essentielles, permanentes : la biologie autour de l'hérédité et l'évolution; la mécanique autour du mouvement; l'économie autour de la production, de l'échange, etc... Lorsqu'un point de vue nouveau, une théorie nouvelle, une démarche empirique inédite naissent dans une science, ils sont d'autant plus profonds, plus généraux qu'ils visent ces phénomènes centraux. Dans la psychologie sociale, tout ce qui a trait à l'influence occupe une place semblable. Un renouvellement théorique ou expérimental, opéré à son propos, implique nécessairement un renouvellement, théorique et empirique, [140] des questions que l'on se pose et des réponses que l'on formule dans les autres champs de la discipline. Évidemment, dans ce domaine qui est le nôtre, les pratiques sociales - la propagande, la manipulation publicitaire, le lavage de cerveau, la création des normes - constituent le motif et le fond de l'analyse scientifique. Toutefois, l'association de ces pratiques avec ce qui est étudié en tant qu'influence obscurcit quelque peu le problème, empêche de saisir son véritable intérêt. Pour le formuler clairement et en comprendre la portée, il ne suffit pas d'être attentif aux diverses facettes qu'il présente concrètement, il faut également revenir à des notions plus simples, susceptibles d'éclairer ce qui se passe dans l'interaction sociale au moment où vont intervenir des processus d'influence. Partons d'un cas très élémentaire : une personne perçoit un nuage de points, une ligne, juge les caractéristiques d'un individu, ou associe des mots. La situation que nous définissons ainsi suppose une relation simple entre une « personne » et un « objet » ou un « stimulus » et une « réponse »

$P \text{ ----- } O \text{ ou } S \text{ ----- } R$

Fig. 1.

sans intervention de l'environnement social. Or nous avons déjà laissé entendre que l'on pouvait douter du bien-fondé d'une analyse posant un état d'indépendance individuelle complète. Et de fait, à regarder ce qui se passe dans la vie quotidienne, on constate que deux séries de circonstances peuvent rendre pareille situation irréaliste ou perturber la solitude de l'individu.

Le jugement ou la perception de l'individu se situent dans la coprésence ou en rapport avec d'autres personnes dont la conduite, l'ego et le répertoire de réponses interfèrent avec les siens (Fig. 2).



On conçoit que la conduite et la réponse de chacun s'en trouvent modifiées, traduisant ainsi une affinité antérieure ou établissant un lien communautaire. Et aussi ténus qu'ils soient, ces liens ont un impact sur le comportement de l'individu.

La nature de la réponse aux stimuli, à l'objet, est déterminée par la finalité du jugement et par le contexte dans lequel il se situe : l'individu peut se référer à ses réponses antérieures quant au même objet ou quant à d'autres stimuli, c'est-à-dire à ses rôles ou personnages dont la totalité, [141] à travers l'espace et le temps, constitue son ego. Ainsi, c'est le lien interne qui est en jeu et qui infléchit la réponse au stimulus. Et il s'agit là d'influence puisqu'à chaque « moi » correspond une

interaction différente, faite d'êtres et d'événements enfouis dans les plis du passé et ressenti à nouveau grâce à quelque madeleine dans quelque tasse de thé. De plus, le jugement, la perception et le répertoire des réponses tiennent compte des actions qui peuvent être associées à l'objet (par exemple : témoignage, compte rendu, évaluation que l'on aura à faire). En d'autres termes, les liens qui se tissent peuvent être tout à fait symboliques ou imaginaires. Cependant, parce qu'ils déterminent les réponses de l'ego, ils sont essentiels. En outre, la plupart des psychologues pensent que la perception, le jugement, etc... spécifient l'impact de ces liens et les changements qu'ils induisent. D'où leur conclusion que les lois du jugement et de la perception s'appliquent à l'influence et à l'explication du processus de celle-ci, thèse que les résultats théoriques n'ont guère confirmée. En fait, la présence de rapports et d'interférences inter-personnelles ou sociales relègue au second plan les mécanismes psychologiques et leurs lois. Si un individu perçoit l'inégalité de deux lignes différentes quand il est isolé et leur égalité quand il ne l'est pas, il est logique d'attribuer ce phénomène aux propriétés de l'interaction sociale plutôt qu'à celles des mécanismes perceptuels ou intellectuels. On a constaté que lorsque les membres d'un groupe jugent un stimulus, ils tendent à faire converger leurs estimations sur un point modal ou moyen. Si l'on en croit Sherif et d'autres, il s'agit là d'une manifestation des lois du jugement, hypothèse qui laisse dans l'obscurité le caractère outrancier que prennent les jugements dans certaines circonstances. En fait, nous verrons plus loin que cette convergence est directement liée à la nature des rapports qui s'élaborent à l'intérieur d'un groupe informel. De là, non seulement les lois psychologiques dites générales se modifient, leurs mécanismes exprimant les caractères propres au processus d'influence, mais en outre, en regard de celui-ci, les mécanismes et les fonctions psychologiques cessent de se différencier : les mêmes effets, les mêmes phénomènes se produisent, qu'il s'agisse de percevoir, juger, se remémorer, etc..., toutes ces facultés apparaissant comme des formes particulières de l'influence. Celle-ci est donc le signe *du passage d'une psychologie bipolaire (ego-objet) à une psychologie tripolaire (ego-alter-objet), mutation nécessaire parce que plus conforme à la réalité.*

Mais qui est ce tiers et quel est son rôle ? Il peut être un individu qui intervient dans la relation ego-environnement, ou un objet, un agent inanimé, la nature dans le rapport ego-alter. Quand des impossi-

bilités ou des obstacles empêchent l'ego de maîtriser l'environnement (par exemple, s'il rencontre un objet complexe ou manquant de structure ou qu'il n'a pas la capacité d'appréhender), il a besoin d'un alter qui l'aide à éclairer son action sur le monde extérieur. Mais si l'ego est face à un alter différent de lui à certains niveaux (politique, idéologique ...), il doit, pour agir, le convaincre et l'amener à partager ses opinions. Force lui est de manier l'environnement, de s'allier avec la nature afin de dominer et maîtriser son alter. La création quotidienne d'objets nouveaux et de besoins qui [142] leur correspondent constitue une voie de transformation de l'environnement qui permet d'amener autrui à se ranger de son côté, de le mettre en situation de dépendance. En simplifiant, on peut dire que le tiers intervient nécessairement comme un allié ou une ressource dans la mesure où il contribue à réaliser un rapport de domination entre un ego autonome et un objet dépendant. Le tiers n'est donc jamais là innocemment : il permet de maîtriser soit l'environnement impersonnel, soit l'environnement social ou personnel. Ce fait demande à être souligné d'autant que la retenue des psychosociologues leur fait dire que l'individu est influencé dans la mesure où il veut appréhender correctement le monde extérieur et qu'il ne le peut sans l'aide du groupe ou d'autrui. Or, c'est justement l'aspect de maîtrise et de domination, et non la simple co-présence..., qui caractérise le processus d'influence. Ce processus tend vers un état que nous allons essayer de mieux cerner. Placés devant un objet ni trop complexe, ni trop simple, nous avons la possibilité de jugements à plusieurs niveaux et d'estimations très variées : une porte, par exemple, peut susciter toutes sortes de questions, quant à sa taille, sa couleur, la texture du bois.... avec toutes les nuances que cela suppose. Toutes les directions sont ouvertes, aucune ne prédominant *a priori*, et rien n'empêche de décrire ou de juger, à divers points de vue, les avantages et les inconvénients de cette porte. Il en va ainsi de toute stimulation émanant de l'environnement : diversité phénoménologique, faiblesse d'organisation. Toute orientation, toute conduite est donc difficile et exige un effort très grand. C'est pourquoi l'individu cherche à s'en libérer en sélectionnant, en éliminant certains aspects, élaborant ainsi une méthode qu'on attribue généralement aux attitudes psychologiques. Elles structurent les réponses de l'organisme, filtrent les informations qu'il possède, fixent les directions privilégiées qui rendront son comportement signifiant. S'il n'en était pas ainsi, l'organisme serait envahi par les stimulations et les informations venues de l'exté-

rieur et serait incapable d'agir ou de se préparer à l'action. De la même façon, un individu, qui juge un objet ou une personne sous différents angles ou qui en évalue un grand nombre, se constitue une série de normes qui, d'une part, réduisent la variabilité de ses réponses, et d'autre part accentuent certains attributs de l'objet. Ainsi, avec le temps, le jugement se fixe sur tel ou tel critère. Mais parler de norme individuelle peut sembler surprenant quand on sait le sens purement social généralement attribué à ce mot. Oublions la métaphore et considérons l'individu comme une société de statuts, de rôles, de « moi », amenée à établir une règle à suivre en toutes circonstances. Un commerçant chrétien peut décider d'appliquer intégralement la norme qui interdit le vol, mais il peut aussi, tout en s'interdisant de voler l'argent d'autrui ou de tricher sur les poids, augmenter ses prix, ou tromper sur la qualité de ses produits, et considérer qu'il respecte la norme. Il peut encore refuser la norme : être honnête en tant que chrétien et voler en tant que commerçant. Mais utilisons autrement la métaphore et considérons un certain type de groupe assimilable à un individu : s'il se donne une norme sans l'intervention d'un autre groupe ou sans qu'il y ait de divergence interne, la [143] norme peut être considérée comme individuelle. Ceci donne à penser que la distinction entre norme individuelle et norme sociale est purement descriptive et anecdotique, et n'a aucune portée théorique : on peut aussi bien parler de l'une que de l'autre. L'important, c'est qu'elle réduit la variabilité de la réponse et manifeste la préférence du sujet : on parle alors d'une *stabilisation* de l'environnement. Elle rend le comportement de chacun prévisible : en effet, si l'individu peut prévoir quelle réponse de son répertoire il choisira face à tel objet ou à tel stimulus, il devient prévisible pour les autres. De même, le comportement des autres devient prévisible pour l'individu dans la mesure où il reconnaît l'existence de normes. Le professeur sait avant d'entrer dans une salle de classe que les élèves seront assis et non pas debout sur les chaises, le piéton sait que dans la rue les voitures roulent à droite... Dans la mesure où le rapport à autrui intervient au cours de cette stabilisation qui voit se constituer les règles rendant les conduites prédictibles, on peut dire que *le processus d'influence contribue à structurer le champ social et à assurer l'invariance du comportement dans le cadre de celui-ci.*

Pour résumer notre pensée de façon très générale en nous limitant à des notions très élémentaires, nous dirons que l'étude des processus

d'influence implique d'une part que l'on passe d'une psychologie à deux termes à une psychologie à trois termes, d'autre part que l'on considère le mode de constitution des uniformités, des invariances, dans le champ des échanges interpersonnels ou sociaux, en vue de la maîtrise de l'environnement humain, social ou matériel. Insistons ici sur la portée de cette double perspective. S'agissant du passage d'une psychologie à deux termes à une psychologie à trois termes, nous avons dû suivre l'ordre usuellement retenu dans l'approche psychologique. Cet ordre traduit une conception du fonctionnement psychologique sur laquelle il y a lieu de s'interroger. Selon cette conception, le social, le relationnel sont des dimensions accessoires ou complémentaires des processus individuels, non relationnels, posés comme fondamentaux, élémentaires, et jusqu'à un certain point « naturels ». Dès lors le social apparaît comme une complication de l'individuel et l'on peut parler des jugements ou perceptions résultant d'une interaction comme de « déformations », d'« illusions », de « conventions », puisque le vrai, l'authentique, le nécessaire se révèle uniquement quand une personne juge ou perçoit seule. Une autre traduction de cette conception réside dans la hiérarchie établie entre les différentes psychologies : psychophysique, psychologie des facultés, psychologie de la personnalité, psychologie sociale. Mais la considération attentive des phénomènes psychologiques, en milieu social réel, incite à opérer un renversement du schéma traditionnel et à adopter un autre parti dans l'attaque de leur analyse : la situation d'interaction, de rapport à un autrui, effectivement ou symboliquement toujours présent dans le contact de l'homme à son univers de vie, est la situation normale, « naturelle ». L'individu seul n'est en fait qu'un individu isolé, tronqué, coupé du rapport aux autres, pour tout dire une abstraction. Le jugement et la perception en état de « solitude », pour être plus faciles à étudier, n'en [144] sont pas pour autant plus authentiques, vrais, ou nécessaires puisqu'ils sont élaborés dans des circonstances entièrement artificielles, et que les soi-disant « déformations », « illusions » ou « conventions » jouissent d'un degré de réalité incontestable. Mais pour accepter ce point de vue, il faudrait que l'on accorde, dans les faits et non pour la forme, à la psychologie sociale d'être le fondement de toute psychologie et au phénomène d'influence d'être plus important du point de vue vital, adaptatif que la perception, le jugement et autres « facultés » classiques auxquelles on s'intéresse tant.

S'agissant des uniformités, des invariances réalisées dans le champ social par le biais de l'influence sociale, il faut écarter une conception fixiste où sont confondues, trop souvent et à tort, « uniformité » et « identité », « invariance » et « absence de changement ». Si certains processus de stabilisation, de « maintien de l'ordre » ressortissent à la pression ou l'influence sociale, celle-ci est aussi à l'œuvre dans les phénomènes de différenciation et de changement dans la mesure où ils obéissent à des actions organisées en vue de leur accomplissement. Le double aspect « statique » et « dynamique » de l'influence doit être souligné au départ de son analyse; nous y reviendrons. Enfin la notion de maîtrise, de domination nous paraît être fondamentale car elle seule permet de distinguer d'une part entre les interactions qui produisent de l'influence et celles qui concernent la résolution de problèmes, et d'autre part la recherche d'une association entre ego et alter en vue de provoquer un changement dans une direction souhaitée et l'établissement d'un simple lien coopératif ou compétitif.

Abordant maintenant l'examen des fonctions de l'influence, nous passons du domaine psychologique à celui de la sociologie car c'est la société, ce sont les groupes sociaux qui modulent ce phénomène, lui assignent ses buts, c'est-à-dire précisent son contenu.

On s'est d'abord intéressé à la formation des normes : Sherif, dont c'est l'objet de recherche essentiel, a voulu mettre en évidence l'intervention des normes dans les phénomènes perceptifs que l'on considérerait, avant lui, comme relevant uniquement de la psychologie individuelle. Il a montré que des individus, placés dans une situation sociale où ils ont à juger un stimulus, tendent à constituer une norme commune, et que le jugement de l'individu placé ensuite dans une situation isolée reproduit en grande partie la norme commune. Nous examinerons plus loin la portée des études de Sherif; qu'il nous suffise pour l'instant de retenir sa conception de la formation des normes comme but de l'influence. Le fait est important puisqu'il permet, selon Sherif, de passer de la psychologie individuelle à de nombreux phénomènes sociaux.

La socialisation de l'individu constitue la deuxième fonction reconnue à l'influence. Il s'agit ici des raisons ou des circonstances qui permettent à l'individu de rechercher la présence d'autrui ou qui l'y obligent. Festinger a défini de cette manière l'intérêt porté aux phénomènes d'influence mais il ne s'en est pas occupé directement. Sa

préoccupation se situe, ou plutôt se situait essentiellement dans le domaine de la comparaison sociale ou de [145] la communication. Toutefois sa perspective a inspiré trop de recherches pour qu'on la tienne sous silence. Léon Festinger constate que tout individu aspire à l'exactitude dans ses capacités ou dans ses jugements. Il est des cas où se trouve d'emblée garantie la correction des jugements formulés sur soi (on peut aisément mesurer certaines aptitudes physiques ou intellectuelles) ou sur l'environnement (un jet de pierres sur une vitre suffit à assurer que le verre se casse). Point n'est besoin alors de recourir à autrui pour s'en assurer. Par contre, certains types de jugements sont plus incertains : dans les jugements d'opinion, par exemple, la certitude des propositions que l'on est amené à émettre est délicate à établir; il se peut aussi que l'on doute de jugements portés sur un objet extérieur, faute d'informations suffisantes, ou d'instruments d'approche adéquats. Dans ces cas, l'individu est poussé à rechercher l'avis du groupe, à s'intégrer à l'unité sociale, à accepter ses conventions, qui sont pour lui autant de points de repère. D'où la nécessité de communiquer davantage avec ces « déviants » afin de les convaincre d'adhérer aux vues du groupe. On peut même considérer la société comme une immense machine à assimiler ou annuler les tendances non conformistes de manière à désamorcer toute possibilité de déséquilibre ou de conflit. Y contribuent toute éducation, toute institution politique.

La fonction de contrôle social résume en un sens toutes les autres. On estime à juste titre qu'un groupe, pour maintenir son intégrité, doit pouvoir canaliser, prévoir et accorder le comportement de ses membres. C'est pourquoi, au moyen de certaines conventions, règles ou sanctions, il fixe des limites à l'action de chacun et surveille celles-ci. Dans un sens, et plus directement, l'influence est un processus qui assure l'équilibre de l'ensemble social. Plus profondément, elle garantit même l'équilibre de l'individu que ne satisfait guère la solitude : l'isolement ou le manque de prise sur l'environnement le conduisent à souhaiter son intégration à la communauté humaine. On comprend alors que la psychologie sociale se soit penchée non sur la source d'influence et ses motivations mais sur les raisons qui poussent un individu ou un sous-groupe à être influencé. On peut répondre que l'individu, ne pouvant subsister seul, a besoin des autres. Mais si un groupe cherche à exercer un contrôle social, quelles sont les circonstances qui

font accepter le contrôle par les individus ? La plupart des recherches des vingt dernières années se sont préoccupées exclusivement de l'analyse de ces circonstances, soit de la conformité et de ce qui la rend possible. Certes on a tenu compte des phénomènes de résistance aux pressions conformistes, de leur détournement par la « complaisance », - l'acceptation purement externe des opinions majoritaires - du contraste entre l'adhésion publique et l'adhésion privée aux normes, etc... Toutefois le contrôle social, la facilitation de celui-ci et ses limites demeurent au centre de la problématique. Les recherches les plus importantes là-dessus ont été celles d'Asch, de Deutsch et Gerard, de Kelley et de Milgram.

Une cinquième fonction de l'influence serait d'être un instrument d'échange. L'individu, dans son rapport avec autrui, cherche à attirer la [146] bienveillance de celui-ci. Certains individus, certains sous-groupes ont besoin d'être approuvés socialement. Un moyen d'obtenir l'approbation d'autrui, de retenir son attention ou d'entrer dans ses bonnes grâces, consiste à se laisser influencer par lui, à adhérer à ses opinions. La participation au processus d'influence répondrait donc à la nécessité affective de se trouver dans un contexte émotionnel avec ceux que nous valorisons ou ceux dont nous désirons la faveur. Cet aspect de l'influence a surtout été envisagé par Jones.

On peut objecter que ces fonctions sont redondantes et qu'elles renvoient les unes aux autres, mais la précision exigeait ce déploiement. Il nous permet d'examiner la problématique, les points saillants, l'angle d'attaque de recherches très différentes quant à un même processus. Plutôt qu'une redondance, il faut y voir une convergence vers le problème, le thème unique, l'objet véritable de l'étude sociale de l'influence. Ce qui importe est évident : c'est le rapport entre individu et société, entre les parties d'un groupe et l'ensemble de celui-ci. Pour ceux qui étudient l'influence, il s'agit de savoir comment l'individu vit en société, comment il recherche ou évite son contrôle, comment la société écarte le danger potentiel représenté par l'existence d'individus et de sous-groupes en évitant, prévenant ou assimilant les idiosyncrasies et les conflits latents : il leur faut découvrir les mécanismes qui permettent les actions, expliquer le comportement qui les accompagne et faire la taxinomie des situations et des comportements. Pour y arriver, ils sont tenus d'envisager le rapport de l'individu et de la société sous des angles différents, dans des contextes divers, d'où la multipli-

cité des fonctions mises à jour. En outre, des orientations normatives, éthiques et politiques sous-tendent leur démarche. Les prétendues objectivités ou froideur scientifiques sont subordonnées ici à bien des présupposés sur la nature humaine. Si certains recherchent essentiellement ce qui permet à la société de conserver son équilibre, de soumettre l'individu ou de l'aider à échapper à l'anxiété de l'isolement, d'autres veulent montrer que l'individu n'est pas un objet modelable et manipulable et explorent donc les voies de la résistance aux tentations et aux tentacules du conformisme.

5.1. Deux modèles du processus d'influence sociale

5.1.1. Pourquoi commencer par la présentation des modèles ?

[Retour à la table des matières](#)

Le processus d'influence sociale se manifeste à travers des phénomènes multiformes et souvent diffus dont l'abord n'est possible aux psychologues qu'en introduisant un ordre, en y opérant une sélection. Au cours de ce travail d'organisation, les chercheurs ont nécessairement recours à quelques principes généraux qui délimitent la région du réel sur laquelle leur intérêt se fixe. Pris ensemble, ces principes constituent une sorte de [147] modèle général qu'on ne saurait cependant considérer comme une théorie, dans la mesure où il peut s'étayer sur des théories différentes, voire contradictoires sans pour autant être remis en cause. On saisira mieux le rapport « modèle-théorie » auquel nous faisons allusion, en prenant l'exemple du modèle qui aborde le comportement comme réponse à un stimulus et se révèle susceptible de plusieurs traitements théoriques allant du behaviorisme à la psychologie de la forme. De manière analogue, le modèle du développement génétique - différent du précédent - ressortit à plusieurs théories : la théorie psychanalytique, celle du structuralisme génétique de Piaget, celle du développement de Wallon, etc...

Pour ce qui est de l'influence, les psychologues ont élaboré des modèles de ce genre que nous commencerons par exposer, car ils permettent de préciser l'orientation générale des approches qui débordent les phénomènes particuliers auxquels elles s'appliquent, comme d'élucider les problèmes qu'elles tentent de résoudre et les présupposés sociaux qui les justifient. Les diverses élaborations conceptuelles correspondant à ces modèles seront mentionnées chemin faisant de sorte qu'apparaissent en clair leurs déterminations par le cadre théorique dans lequel elles s'inscrivent. Eussions-nous limité notre examen à ces seules élaborations conceptuelles, leur fondement eût échappé au lecteur.

5.1.2. Le modèle de la réduction des incertitudes

[Retour à la table des matières](#)

La psychologie sociale moderne, édiflée principalement par nos collègues américains, a conçu le processus d'influence avant tout comme un processus de réduction des incertitudes. Ce faisant, elle s'est préoccupée de répondre à deux questions :

- * comment et pourquoi un groupe cherche-t-il à imposer ses vues à un individu ou à un sous-groupe ?
- * comment et pourquoi un individu (ou un sous-groupe) adopte-t-il les opinions de ses pairs (ou de son groupe) ?

Toute une série de propositions forment le contexte dans lequel on s'est efforcé d'éclaircir ces problèmes, propositions que nous allons examiner dans le détail.

5.1.2.1. L'INFLUENCE INTERVIENT DANS LES SITUATIONS D'INTERACTION SOCIALE MARQUÉES PAR L'ASYMÉTRIE DES PARTENAIRES. Les individus ou sous-groupes exerçant l'influence sont toujours vus comme appartenant à une majorité, représentant une autorité ou possédant une compétence

supérieure à la moyenne. La minorité, l'individu ne sont envisagés qu'en tant que cible ou récepteur de l'influence. Cette direction privilégiée une fois postulée, il s'ensuit que seul le premier terme de l'échange est actif, le second se trouvant réduit à une passivité totale. Ainsi limité, l'individu (ou le sous-groupe) minoritaire ne semble avoir d'autres choix que l'acceptation ou le rejet de [148] ce qui lui est suggéré ou imposé par la majorité ; en cas de rejet, les seules positions qu'il est libre d'occuper dans le rapport social sont la déviance ou l'indépendance, assorties des sanctions d'isolement de la part du groupe ou de ses pairs. Eu égard aux exigences du groupe, la passivité, conformiste, prend une coloration positive et l'activité une coloration négative. Faute de se soumettre, le retrait, la résistance sont les seules issues permises, et non la remise en cause des prescriptions du groupe, la constitution de nouvelles normes.

5.1.2.2. LE BUT DE L'INFLUENCE EST, ESSENTIELLEMENT ET DANS TOUS LES CAS, L'ÉTABLISSEMENT ET LE RENFORCEMENT DU CONTRÔLE SOCIAL. En effet, on estime que c'est « seulement grâce à une forme ou une autre de contrôle social que les individus peuvent accomplir une action concertée ou constituer un groupe » (Hare, 1965, p. 23). Partant, toute l'attention des chercheurs va se localiser sur la manière dont les groupes préservent leur cohésion, et sur la manière dont la société préserve l'intégrité des leviers qui commandent le mouvement de convergence de ses parties vers des normes ou des opinions jugées légitimes ou de bon sens. L'orientation des attitudes et des comportements vers les positions qu'a adoptée la majorité ou l'autorité, grâce à ceux qui détiennent ressources et pouvoirs, devient alors le nerf de toute action collective. L'existence de divergences ou d'alternatives déviantes constitue, à cet égard, un obstacle. Dès lors que se manifestent, sous forme positive, des divergences ou des comportements déviants, des pressions pour les réduire, rétablir l'équilibre menacé se développent à leur tour. Par ailleurs, pour prévenir toute éclosion ou augmentation des incertitudes qui, dans le groupe seraient dues à une pluralité d'opinions ou à la présence de points de vue extrêmes, s'élabore un travail qui constamment résorbe le moindre signe de déviance. Les individus qui dirigent le groupe ont mission de définir la réalité valable pour tous, le caractère correct ou incorrect d'une pensée ou d'un acte, et d'exclure la possibili-

té d'une définition différente. L'établissement de l'équilibre d'une part, la résorption de la déviance de l'autre, sont les deux facettes du contrôle social, les origines des pressions qui s'exercent en vue de son maintien.

5.1.2.3. LES RAISONS POUR LESQUELLES ON EXERCE, RECHERCHE OU ACCEPTE L'INFLUENCE ONT TOUJOURS RAPPORT À L'INCERTITUDE. Pour le groupe, sa majorité, son leader, tout écart met en péril, comme nous venons de le voir, la cohérence des comportements qu'il prescrit, des normes qu'il édicte. L'influence vise à éliminer les incertitudes menaçant son identité, son intégrité. Pour l'individu ou la minorité, c'est son incapacité à déterminer les contours d'un objet, qui l'incite à s'appuyer sur l'avis de ses semblables. L'incertitude individuelle peut avoir une source interne ou une source externe. La première réside dans l'anxiété, le manque d'information, [149] d'expérience ou de confiance, etc... La seconde est fonction du degré d'ambiguïté de la réalité, des objets, des événements, etc...

Se fondant sur ces diverses descriptions de l'incertitude, on a tenu pour assuré et établi par de nombreuses démonstrations que :

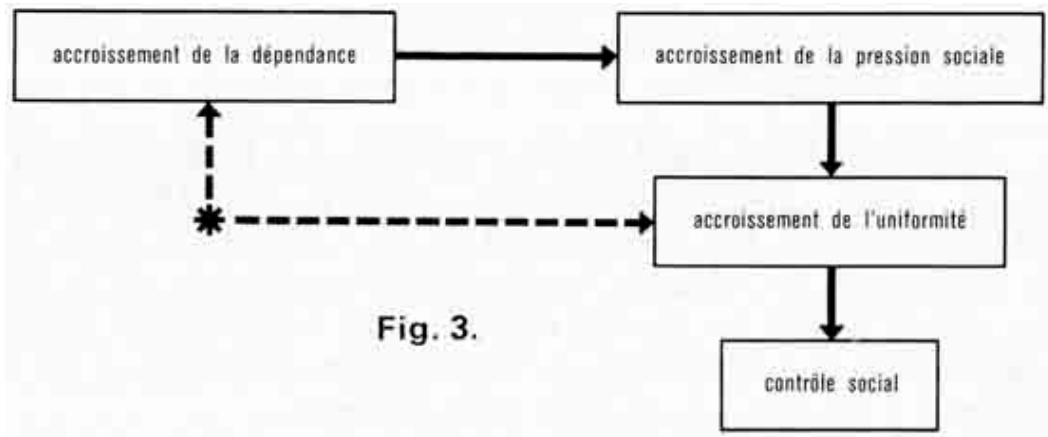
- a) la pression du groupe vers l'uniformité s'accroît proportionnellement aux divergences qui s'y manifestent;
- b) le conformisme d'une personne est d'autant plus grand qu'elle est plus incertaine (par anxiété, manque d'information ou de confiance, etc ...);
- c) l'influence exercée est d'autant plus efficace que le stimulus ou l'objet à propos duquel elle joue est moins structuré.

Ces processus s'expliquent par un mécanisme relativement simple en vue d'éviter l'incertitude inconfortable pour le fonctionnement individuel ou collectif, les membres d'un groupe sont amenés à accueillir les informations fournies par autrui, agir conformément à ses indications, se soumettre à ses injonctions.

5.1.2.4. LES EFFETS DE L'INFLUENCE, LA DIRECTION DANS LAQUELLE LES INCERTITUDES SONT RÉSOLUES, SONT DÉTERMINÉES PAR LA DÉPENDANCE. Celle-ci est, pour employer un terme technique, la variable indépendante majeure ou la source de l'influence. Dans toutes les études connues, on a cherché à analyser son impact quantitatif ou qualitatif. L'importance accordée à la variable « dépendance » a ses raisons au plan de la théorie.

Considérer les phénomènes d'interaction du point de vue des *normes* qui s'en dégagent conduit à parler de *dépendance*. En effet, certains systèmes de comportement déterminent des réponses relativement analogues face à l'environnement physique et social. Cette unanimité confirmant les choix assure ainsi une réduction de l'anxiété latente et la cohésion du groupe, d'où le privilège dont jouit ce système de réponse. Il devient la norme qui sert à définir les types de sanctions nécessaires à la cohésion. Les membres du groupe qui ne partagent pas ce système de comportement - privilégié dans la mesure où il appartient à la majorité - ne peuvent alors plus modifier le consensus majoritaire ainsi constitué dans le sens de leur propre système de comportement. La norme acquiert une force coercitive qui raidit l'interaction par le simple mécanisme de sa validation. Cependant, lorsque la rigidité de la norme accentue la divergence des systèmes de comportement, les deux sous-groupes se trouvent dans une situation de tension intense, et la norme majoritaire tend implicitement à se définir en terme de normalité, tandis que le système de comportement minoritaire est considéré comme déviationniste. La dépendance des minoritaires s'explique alors par la tendance au maintien du statut. En effet, s'opposer à la norme peut exclure définitivement du groupe. Mais la minorité doit en même temps conserver l'intégrité de son système de comportement. On comprend alors aisément que la réduction de tension quant à la dépendance se situe seulement au niveau de la satisfaction d'une des tendances aux dépens de l'autre. Lorsque la norme [150] est trop rigide pour permettre la présence d'éléments déviants, les individus minoritaires doivent étouffer leurs besoins d'intégrité pour ne pas perdre l'approbation des autres. Parce que l'intensité du besoin d'approbation est en étroite relation d'une part avec l'importance du groupe (Festinger, 1952) et d'autre part avec la pertinence de ses objectifs (Schachter, 1951), la dépendance détermine l'intensité de la pression sociale. Lorsque les membres minoritaires sont placés dans

une situation où l'approbation sociale est vitale, ils n'ont pas d'autre issue que la soumission à la norme. Nous sommes donc ici contraints d'analyser le processus d'uniformisation en terme de soumission à la pression sociale, ce qui a pour conséquence immédiate une focalisation conceptuelle sur le *conflit intra individuel* induit par la présence de deux besoins fondamentaux, d'où le schéma explicatif suivant (Fig. 3) :



Une autorégulation s'instaure au niveau de ce mécanisme dans la mesure où la soumission à la norme majoritaire a pour effet l'apparition de l'approbation sociale. La satisfaction de ce besoin réduit le conflit intra individuel tout en augmentant la dépendance de la minorité à l'égard de la majorité.

Les implications de ce schéma s'expliquent tout d'abord par l'analyse du processus d'uniformisation selon la conception traditionnelle du pouvoir. À la notion de dépendance, en effet, sont liés des concepts semblables à ceux qui ont permis d'expliquer les relations de domination :

Dépendance →	Différences d'aptitudes;
	Différences de statut dans le système social;
	Degré d'anxiété, d'insécurité, d'incertitude;
	Différences de légitimité;
	Besoin d'approbation sociale;
	Capacité différentielle de récompense et de sanction.

Ainsi attribue-t-on à la même source les effets dus à l'exercice de l'influence ou du pouvoir.

[151]

À travers cet ensemble de propositions on relèvera la tendance à supposer que toute forme d'influence conduit à la conformité et que celle-ci est le seul résultat des interactions sociales où se repèrent des processus d'influence. Cette manière de considérer les choses a plusieurs conséquences. D'une part, l'individu n'est pris en considération que pour autant qu'il s'efforce de répondre à des questions comme : « Devrais-je suivre le groupe ou rester sur ma position ? » « Comment éviter d'être en désaccord avec le groupe ? » « Quels avantages puis-je espérer du groupe ou du leader en contrepartie de ma soumission ? ». D'autre part, on ne cherche à élucider que les points suivants :

- a) quelle est la nature des facteurs individuels et sociaux qui conduisent le déviant à céder aux pressions du groupe ?
- b) quel est le rôle joué par les pressions à l'uniformité dans l'équilibre de l'individu et du groupe ?
- c) de quelle manière le contenu ou la structure des normes ou des stimuli sociaux déterminent-ils le mouvement des membres du groupe vers la majorité ou l'autorité ?

En bref, l'ensemble du modèle est orienté vers la description et l'analyse de la conformité. En cela, nous avons pu dire qu'il y avait un biais et nous remarquerons au passage que ce biais, cette orientation privilégiée vers la conformité, est présente, de façon relativement générale, dans les constructions conceptuelles de la psychologie sociale.

5.1.3. À propos de quelques difficultés

[Retour à la table des matières](#)

Le modèle que l'on vient d'exposer a inspiré la plupart des recherches connues dans le domaine qui nous occupe. Il est en accord avec l'expérience commune et on ne voit pas comment il aurait pu être différent, étant donné les questions auxquelles il était censé répondre. Cependant, on se prend à douter de sa généralité, de la pertinence des questions posées, de son adéquation à la réalité, dès lors qu'on y regarde de plus près. Tout d'abord, il y a le fait que, dans la vie sociale, les individus, les sous-groupes se demandent comment faire pour inciter les groupes à suivre leur façon de voir et de se conduire, et essaient d'entraîner la majorité avec eux. Les modifications de normes et les innovations, dans de nombreux secteurs de la société, comme l'art, les sciences, l'économie, sont le résultat d'un travail d'influence, travail qui veut être efficace, même si les personnes, les sous-groupes qui l'accomplissent n'ont aucun avantage du point de vue du statut, de la compétence, etc... Bien plus, dans toutes les sociétés mais surtout dans celles qui sont animées par le changement, la déviance, l'exploration de nouvelles idées, de nouveaux procédés, est encouragée, malgré leur caractère menaçant; ils permettent aux membres du groupe de s'ouvrir une voie vers les ressources matérielles et spirituelles qui leur étaient refusées. Le modèle exposé plus haut exclut théoriquement toute possibilité d'étudier de tels phénomènes et procède [152] comme s'ils n'avaient aucune compétence ou n'existaient pas. Ensuite, il convient de reconsidérer l'importance accordée à l'incertitude. Si l'on s'en tient au schéma proposé, une personne accepte ou recherche les opinions des autres personnes ou du groupe, uniquement lorsqu'elle a des doutes concernant ses propres opinions ou lorsqu'elle a besoin de structurer un environnement relativement ambigu. Là encore, la perspective est unilatérale. De nombreux exemples dans l'histoire ou dans la vie

quotidienne nous montrent que certaines personnes ou fractions d'un groupe recherchent le consensus social, l'adhésion des autres, parce que, au contraire, elles n'ont aucun doute, parce qu'elles croient être dans le vrai et que cette vérité leur semble partagée, ou devoir l'être. Inversement, des personnes ou des fractions de groupe - et ceci est vrai en sciences, en art, en politique - même si elles ont des perspectives claires, des convictions enracinées, sont amenées à considérer, volontairement ou involontairement, les arguments ou les comportements qui leur sont opposés ou sont contraires aux leurs, etc... Certes, elles deviennent incertaines, mais l'incertitude, dans ce cas, n'est pas une donnée de départ, mais le résultat de l'influence exercée par les autres. Enfin, le choix de la dépendance en tant que source d'influence présente beaucoup d'inconvénients. Il élimine, nous venons de le voir, toute possibilité d'action sur le groupe émanant d'individus ou des sous-groupes, placés dans une situation défavorable du point de vue des sanctions, des récompenses, de l'autorité, etc... Ce qui est manifestement contraire à la réalité. Et l'histoire contemporaine nous a bien instruit sur ce chapitre, notamment dans l'université où les « minorités agissantes » ont eu le pas sur les « majorités silencieuses ». Mais même si on laisse cet aspect empirique de côté, on est en droit de se demander d'où vient cette dépendance, quelle est son origine. Prenons un exemple concret. Supposons une personne ou un groupe qui s'en rapportent à quelqu'un en tant qu'expert, en tant qu'autorité : un psychanalyste, un économiste, un psychologue expérimental, un musicien « pop », etc... Ils accordent beaucoup d'importance à son avis, son comportement et s'y conforment. Toutefois, avant de se soumettre à une telle relation de dépendance, la personne ou le groupe ont dû être persuadés que le psychanalyste est plus scientifique ou plus efficace que la psychiatrie classique, que la psychologie expérimentale est plus scientifique que la psychologie clinique, que la musique « pop » est plus en accord avec la sensibilité de l'époque que la musique de jazz, etc... En d'autres termes, pour qu'il y ait dépendance par rapport à une autorité ou une compétence, pour que celle-ci agisse, il est indispensable que la personne ou le groupe aient été influencés auparavant, par des moyens différents, sans le secours de celui avec qui s'établit la relation de dépendance. Or, il est impossible de considérer comme étant la cause d'un phénomène ce qui est, par ailleurs, son effet. Nous pourrions citer bien des exemples de ce type. Mais limitons-nous là pour dégager l'essentiel de notre démarche : la constatation que la dé-

pendance ne peut recevoir le statut de facteur déterminant dans le processus d'influence et que, malgré les apparences, les preuves avancées en sa faveur ne présentent pas un caractère indiscutable. Arrivés là, il [153] reste à nous interroger sur un point : le bien-fondé de l'accent porté sur le conformisme. En effet, qu'on le veuille ou non, la psychologie sociale comme la plupart des sciences sociales, adhère à un credo commun : la conformité est une bonne chose, elle est facteur d'intégration pour la société et la personne. Force, énergies ont été dépensées pour découvrir les voies d'accès à cet état heureux. Maintes études empiriques et théoriques ont voulu démontrer que l'individu est incapable de vivre en paix sans consensus. Mais on n'a pas prouvé que l'individu peut jouir indéfiniment de cette paix du consensus. Or, chacun sait que la conformité engendre l'ennui, la stéréotypie, la rigidité (Mandelbaum, 1963), la « morosité » dont parlait un premier ministre français. La norme majoritaire est ressentie comme violence par celui qui ne s'y soumet pas; elle représente une source de frustration pour celui qui s'y range trop fidèlement. La société, le groupe, nos semblables ont tendance à moins gratifier les actes de conformisme s'ils se répètent pour finir par considérer comme un devoir, une dette ce qui fut au départ apprécié comme digne d'estime, généreux, ou signe de bonne volonté. Le respect des règles se retourne contre l'individu qui en tire d'autant moins de satisfaction qu'il s'y plie plus scrupuleusement (Goulner, 1959). Il est dans l'évolution même des interactions conformistes de contraindre celui qui souhaite restaurer le niveau initial de sa satisfaction à abandonner les normes usuelles et rechercher de nouvelles normes. Loin d'être un élément de solidarité et d'équilibre psychologique, le conformisme s'avère, à long terme, être un facteur d'instabilité et de conflit (Littesnen, 1958/9). Dans cet éclairage, l'innovation devient un impératif pour la survie individuelle et collective.

Il eût donc fallu qu'approfondissant l'examen des manifestations de l'influence, on définisse aussi bien que le rôle légitime de la conformité, celui des processus d'interaction par lesquels le corps social se protège des effets néfastes de celle-ci. Mais une telle analyse ne pouvait intervenir tant qu'on adoptait, dans la saisie du phénomène, un cadre de référence étroit, faussé, comme nous l'avons souligné auparavant, par un biais privilégiant la dichotomie « conformité ou déviance ».

5.1.4. Les modèles de négociation des conflits

[Retour à la table des matières](#)

Tous ces doutes et ces réinterprétations des données empiriques nous invitent à abandonner l'hypothèse que la conformité est la condition de base de l'équilibre psychique et social aussi bien qu'à refuser l'identification du processus d'influence à un processus conduisant au conformisme. Nous sommes dès lors en situation d'esquisser les contours d'un modèle différent dont les présupposés fondamentaux seraient les suivants.

5.1.4.1. TOUS LES MEMBRES, DU SYSTÈME COLLECTIF DOIVENT ÊTRE CONSIDÉRÉS EN MÊME TEMPS EN TANT QU'« ÉMETTEURS » ET « RÉCEPTEURS » D'INFLUENCE.

En d'autres termes, qu'ils soient majoritaires ou minoritaires, possèdent ou non de [154] l'autorité ou de la compétence, ils sont actifs, participent à l'établissement des normes, cherchent à modifier réciproquement leurs comportements et leurs opinions. Nous sommes ainsi amenés à répéter la conception de la déviance selon laquelle l'individu, le sous-groupe se trouve sous la domination absolue de la majorité, des détenteurs du pouvoir, dans une attitude de dépendance passive. Nous sommes également enclins à mettre en question l'assimilation de la majorité à la « normalité » et de la minorité à la « déviance ». Nous pouvons fort bien envisager des majorités « déviantes » et des minorités « conformistes ». N'est-ce pas le cas de nombreux groupes religieux ou politiques qui dans le cadre habituel de leur action s'écartent de ce qu'ils sont supposés faire et de ces minorités ou individus qui les rappellent à l'ordre, les incitent à l'orthodoxie. En tout cas, la conception que nous discutons se révèle partielle et unilatérale, puisqu'elle ne prend en considération que les minorités dépourvues de point de vue personnel, sans assurance, animées du désir d'être acceptées par les autres, intégrées dans leur communauté, et néglige les minorités et les individualités actives, fortes de leur bon droit, sûres de leurs vérités qu'elles veulent propager et faire pénétrer dans les vues et les normes du groupe, de la société globale. La vie politique, artistique et scientifique, les cas de réformes et de révolutions si nombreux dans

la réalité et l'histoire seraient inconcevables sans l'intervention de ces minorités, de ces déviants que ne satisfont ni la dissidence ni la résistance pure et simple et qu'anime le désir de réaliser leurs idéaux, faire partager leurs systèmes de croyance et de pensée, lesquels interviennent dès lors comme des alternatives aux systèmes existants. Les majorités elles-mêmes ne laissent d'ailleurs pas de se demander, dans bien des circonstances, si les conceptions minoritaires ne favoriseraient pas l'évolution bénéfique du groupe. La symétrie des échanges d'influence est, au-delà des cas concrets, une exigence théorique de l'étude de phénomène.

5.1.4.2. Si le contrôle social est assurément un des buts de l'exercice de l'influence, qu'il ne soit pas le seul est chose évidente : le *changement social est également un but important*.

Quotidiennement, les partis politiques, les organisations culturelles et économiques, les individus entreprennent de modifier les codes sociaux, les conditions dans lesquelles nous vivons, pensons et agissons. Dans tous les cas, à travers des efforts isolés ou coordonnés, les agents sociaux, qu'ils soient ou non membres de la minorité, exercent une pression sur la société ou le groupe pour l'inciter à se transformer; ils font également pression sur chaque individu en l'enjoignant de se rallier à un nouveau mouvement intellectuel, politique ou même simplement à une mode. L'innovation s'épanouit dans une atmosphère empreinte de son attente. La nouveauté a plus de chance de prendre place si elle correspond à une aspiration des membres de la société que si elle surgit de façon inopinée et sans signes avant-coureurs... Il existe d'ailleurs dans certaines sociétés une tradition d'attente du changement (Barnett, 1953, p. 56). Le renouvellement des normes et des institutions sociales entraîne une refonte des relations [155] interindividuelles et concurremment une émergence de nouvelles modalités d'action, de communication et même de nouveaux leaders. Point n'est besoin d'insister là-dessus pour démontrer que ce changement social est autant une fonction de l'influence que ne l'est le contrôle social et qu'à côté de la conformité, l'innovation doit entrer comme un élément essentiel dans notre cadre d'analyse.

5.1.4.3. LE STYLE DE COMPORTEMENT DE CELUI QUI PROPOSE UNE NORME A UN GROUPE, LUI OFFRE LA SOLUTION D'UN PROBLÈME ET LA SOURCE PRINCIPALE DE RÉUSSITE DANS L'ÉCHANGE D'INFLUENCE. En d'autres termes, ce n'est pas à l'autorité, la majorité, la compétence ou toute forme de dépendance que l'on doit attribuer la modification du champ psychosocial, la convergence des opinions, mais à l'organisation, à la « rhétorique » du comportement, pour ainsi dire. Sa signification jouerait un rôle décisif pour les partenaires de l'échange social, en particulier pour ce qui est de la consistance du comportement qui, ressentie comme un indice de certitude, comme l'expression de la décision de s'en tenir à un point de vue, de l'engagement dans un choix cohérent, a une force d'impact que l'on ne peut rapporter ni à une différence d'appétitude ni à une dépendance explicite. Les causes de l'impact de ce style de comportement particulier sont repérables dans le rapport entre les processus d'influence et la maîtrise de l'environnement, maîtrise qui pourrait être associée aux phénomènes d'attribution. Il nous faut supposer que chaque individu ou chaque groupe, pour garder l'emprise sur l'environnement matériel et social, l'organise et assure la connaissance qu'il en a. Dans cette entreprise, l'individu et le groupe s'adaptent à la réalité, font des prédictions à son propos, et contrôlent leur devenir en distinguant les conduites ou les événements variables, éphémères de leur fondement invariable et permanent; il introduit des séquences causales, temporelles là où tout pourrait sembler fortuit et arbitraire. Quand nous rencontrons quelqu'un, nous n'avons d'autres moyens pour communiquer et nous conduire avec lui efficacement que d'extraire d'innombrables impressions quelques traits dominants comme des intentions, des sentiments, des catégories d'appartenance, des aptitudes, etc... De même les objets donnent-ils lieu à des opérations similaires de comparaison, de classification, sélection des stimulations qui servent à caractériser des dimensions telles que taille, couleur, vitesse ou valeur d'usage. Que nous ayons à faire à des personnes ou à des objets, il faut que s'engage un processus d'inférence ou de perception des dispositions ou des propriétés de notre univers de vie. Heider (1958) a défini les conditions qui permettent cette différenciation du champ social et physique; il décrit ainsi la manière dont la personne l'arme de traits et dimensions stables quand elle doit affronter les entités (personnes ou objets) qui le meublent :

- a) la présence supposée d'une cause entraîne la discrimination de l'existence d'un effet ; son absence celle de l'inexistence du dit effet;

[156]

- b) la réaction à cet effet, produit par une personne ou un objet, quelle que forme qu'il prenne, reste identique;
- c) pour un même effet, la réponse donnée est en accord avec celles des autres personnes, dans les mêmes circonstances.

En bref, la présence d'un caractère distinctif, la consistance à travers le temps et les modalités d'apparition, le consensus sont les quatre critères qui autorisent la séparation des propriétés phénotypiques et génotypiques et la validation des informations enregistrées à leur propos (Kelley, 1957). Allons plus loin : on remarquera que la consistance joue un rôle décisif dans le processus de découverte et d'organisation des informations fournies par l'environnement. Ce rôle correspond soit à une consistance interne, intra individuelle (consistance à travers le temps et les modalités dans le langage heiderien) soit à une consistance externe, interindividuelle, sociale (le consensus). Il ne fait pas de doute que nous sommes en présence de deux éclairages d'une même chose, car la consistance à travers le temps et les modalités est une sorte de consensus que chacun établit entre ses divers actes cognitifs et le consensus une forme de consistance imposée ou souhaitée entre des jugements ou des opinions exprimés par différents individus. Chacune de ces consistances réduit la variabilité des réponses. Cette réduction est l'indicateur le plus courant et le plus visible d'un modèle de conduite grâce auquel se dégagent les propriétés pertinentes, et sont validées les dimensions invariables de l'environnement et les normes qui règlent notre conduite à son égard. Du moins telle est l'impression produite par la réduction de la variabilité et la signification qu'il a pour nous.

Les résultats des expériences de Asch confirment pleinement ces conjectures. Ils montrent effectivement que ce n'est pas le nombre, la majorité qui expliquent le conformisme de l'individu minoritaire, mais la consistance des réponses du groupe. La substitution du style du

comportement à la dépendance en tant que source d'influence conduit à deux séries de conséquences. En premier lieu, et c'est la conséquence la plus évidente, une minorité, un individu ou un sous-groupe, peut modifier les opinions ou les normes d'un groupe, d'une majorité, quel que soit son statut social, pourvu que, toutes choses étant égales par ailleurs, l'organisation de ses actions, de l'expression de ses opinions et ses jugements obéisse aux règles que l'on vient d'exposer. La deuxième conséquence ressortit davantage au niveau conceptuel. Dans le modèle prédominant actuellement, les variables auxquelles on a recours - toutes liées à la dépendance - sont des variables instrumentales, soit parce qu'elles se réfèrent à un état objectif - anxiété, pouvoir, affiliation - soit parce qu'elles établissent un rapport direct entre le stimulus et la réponse. Le style du comportement peut sembler, par certains côtés, appartenir à une famille de variables instrumentales : la définition que nous venons de donner de sa consistance en fournit l'exemple. Toutefois, nous ne nous sommes pas contentés de remplacer, dans l'analyse du processus d'influence, une série de variables instrumentales par une autre, nous avons [157] surtout substitué à leur dimension instrumentale une dimension symbolique. La signification qu'un système de comportement revêt aux yeux des partenaires sociaux est en effet décisive; elle a plus de poids que l'information échangée à propos de paramètres physiques de la situation d'interaction. Nous pouvons nous en convaincre en nous rapportant à une expérience de Serge Moscovici et Patricia Nève (1971).

Dans la vie courante, il n'est pas rare d'observer qu'une personne adhère plus fortement aux idées ou aux opinions avancées par une autre quand celle-ci se trouve absente; de même, dans le domaine des idées nouvelles, on peut constater bien souvent que les novateurs n'ont un impact réel et n'exercent une influence décisive qu'après leur mort. Jusqu'à ce jour, des phénomènes si généraux n'ont, semble-t-il, pas été étudiés et ils n'ont de ce fait pas été expliqués. A priori, il semble ressortir de ces observations que la fixation à ses propres jugements ou opinions est attachée à l'éventualité de devenir ou de paraître dépendant d'autrui; par contre, quand ce risque est écarté, quand autrui s'absente, on peut plus librement disposer des jugements ou opinions qu'il avait émis.

Supposons en effet qu'une personne se soit formé une opinion ou un jugement à propos d'un objet ou d'un stimulus. Elle s'attendra nor-

malement à ce que toute autre personne ait à propos de cet objet ou stimulus des jugements similaires. S'il n'en est pas ainsi, si cette autre personne exprime un point de vue divergent, alors un conflit naîtra. Il revêtira une signification particulière et sera d'autant plus intense que ce point de vue divergent sera soutenu de manière consistante. En fait ce conflit présente deux aspects, cognitif et interpersonnel. D'une part, l'existence de deux réponses divergentes à propos d'un même objet ou d'une même réalité est peu soutenable; il crée donc chez le sujet une incertitude sur la validité de ses propres réponses, d'autre part, chacune des réponses est marquée socialement comme « propre » et « étrangère ». Au cours de l'interaction, les jugements émis de part et d'autre ne sont pas purement et simplement des informations physiques, mais ils expriment dans leur dynamique chacune des parties en présence. Ce type de conflit s'intensifiera lorsque le partenaire se maintiendra fermement à sa position, semblera affirmer son individualité et ne faire aucune concession, c'est-à-dire restera consistant. Au niveau cognitif, le sujet a la possibilité de résoudre son incertitude en tendant vers la position de l'autre; cependant, le conflit qui existe au niveau interpersonnel et qui s'intensifie à mesure que l'interaction se déroule, vient contrecarrer cette tendance, car la consistance du partenaire apporte une dimension manifeste, une volonté de ne rien concéder. Adopter son opinion signifierait alors lui céder, être influencé. Dans ces conditions, la seule issue, qui reste au fur et à mesure que l'interaction se déroule, c'est de rester fixé à sa position, d'essayer d'en accentuer les écarts, de polariser. Le conflit interpersonnel est de la sorte résolu, chacun a ses propres réponses et les différences de jugements peuvent être justifiées comme parfaitement arbitraires. Par contre, si au cours de ce type d'interaction, le partenaire vient à s'absenter, alors le sujet se sentira plus libre d'accepter ses jugements ou opinions. Par rapport à la situation [158] précédente, marquée par le conflit interpersonnel, le conflit cognitif est ici prévalent puisqu'il existe toujours deux réponses divergentes pour un même objet. Mais cette fois, les réponses de l'autre peuvent être prises en compte par le sujet du fait qu'elles ne sont plus attachées à un autrui; elles revêtent un caractère plus « objectif ». Dans ces conditions, l'autre n'a plus de raisons d'apparaître au sujet comme un agent d'influence auquel il faut résister; il devient un informateur potentiel : tenir compte de ses jugements ne peut plus apparaître comme une soumission ou un indice d'incompétence. Les observations et les remarques précédentes ont

conduit les auteurs à réaliser une expérience afin de les confirmer. Ils ont montré que, si un agent d'influence, qui exprime un point de vue divergent de manière consistante reste présent pendant toute l'interaction, le sujet aura alors tendance à s'en éloigner, à polariser et à se considérer comme une cible d'influence; par contre, si cet agent d'influence s'absente, le sujet aura tendance à se rapprocher de sa position et à la considérer comme une information.

Les sujets devaient estimer le déplacement d'un point lumineux, selon le dispositif classiquement utilisé par Sherif : ils sont plongés dans l'obscurité la plus complète, sans aucun repère perceptif possible. Une lumière s'allume durant quelques secondes, à une distance de quelques mètres. Le point lumineux est immobile, mais en fonction d'une illusion d'optique : l'effet autocinétique, le sujet a l'impression qu'il se déplace. Chaque sujet passait l'expérience en compagnie d'un compère. Après une courte phase de familiarisation avec la tâche, dans une première phase expérimentale, les sujets naïfs et les compères donnaient individuellement et par écrit vingt-cinq évaluations. Au cours de la seconde phase, la phase d'influence, les sujets inscrivaient et communiquaient oralement leurs évaluations, durant cinquante essais. Alors que le sujet naïf parlait toujours le premier, le compère donnait systématiquement des jugements plus élevés, entre dix et quinze centimètres, suivant un ordre aléatoire. La manipulation centrale portait, au niveau de la troisième phase, sur le retrait de la source d'influence : dans les groupes expérimentaux, au quarantième essai de la seconde phase un appel fictif par interphone permettait au compère de quitter la salle, tandis que, dans le groupe témoin il y restait jusqu'à la fin de l'expérience. Un questionnaire post-expérimental permettait de mettre en évidence les perceptions différentielles de la dépendance et de l'influence que nous nous attendions à trouver dans les deux conditions expérimentales.

Les résultats sont calculés d'une part au niveau des évaluations du déplacement du point lumineux, d'autre part au niveau des réponses au questionnaire post-expérimental. Ils confirment les prédictions quant à l'effet de la présence ou du retrait de la source d'influence.

D'une part, les évaluations fournies par le groupe témoin s'éloignent significativement plus de celles données par le compère au cours de la troisième phase que durant la seconde phase. Les sujets tendent donc à polariser du fait de la présence continue de l'autre.

Pour le groupe expérimental, la tendance est inversée, le retrait du compère produit une [159] attraction vers ses réponses. Les évaluations sont donc plus proches de celles fournies par la source d'influence quand elle s'absente, et plus éloignées quand elle reste présente.

Les tableaux 1 et 2 résument les réactions à l'influence

TABLEAU 1

La phase 2 par rapport à la phase 1

	Déplacement des sujets		
	s'approchent	s'éloignent	
Groupes expérimentaux	10	2	12
Groupes contrôles	11	1	12
	21	3	24

TABLEAU II

La phase 3 par rapport à la phase 2

	Déplacement des sujets		
	s'approchent	s'éloignent	
Groupes expérimentaux	10	2	12
Groupes contrôles	1	11	12
	11	13	24

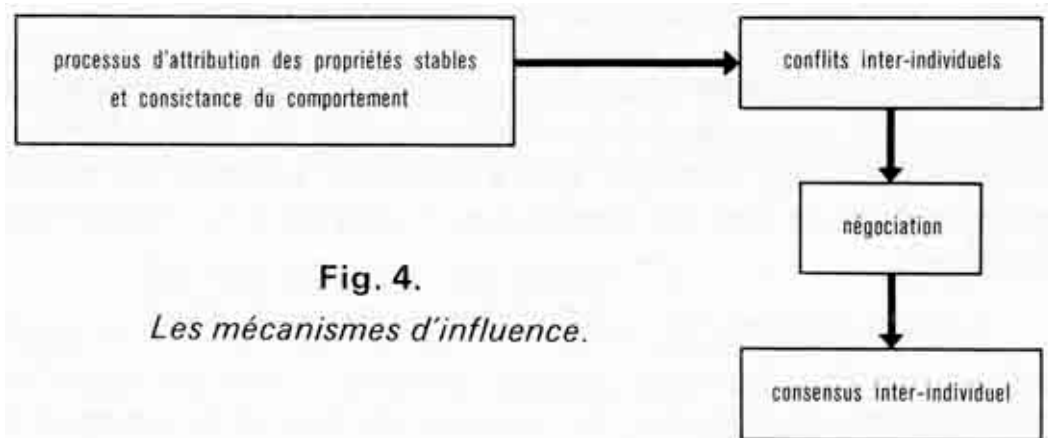
Réactions différentielles par rapport à la phase antérieure. Si la plupart des sujets ont tendance à se rapprocher du compère lors de la seconde phase, dans la phase suivante, c'est-à-dire, la phase critique, on note un comportement différentiel : tandis que dix sujets du groupe expérimental se rapprochent encore davantage, dix sujets du groupe contrôle s'en éloignent.

Ainsi, au niveau quantitatif, tous les résultats vont dans le même sens et corroborent largement l'hypothèse. Ces données sont par ailleurs confirmées par les résultats au questionnaire post-expérimental en ce qui [160] concerne la divergence perçue des évaluations. De plus les résultats relatifs au degré de dépendance perçue aux intentions présumées de l'autre confirment les inférences des auteurs. Les sujets témoins ont effectivement tendance à percevoir une plus grande dépendance vis-à-vis de l'autre que les sujets expérimentaux. Enfin, le type d'intention attribuée à l'autre en tant que source d'influence diffère pour les deux groupes : les sujets témoins reconnaissent plus souvent que les sujets expérimentaux le fait d'avoir été influencés.

À la lumière de cette expérience et d'autres qui sont exposées dans ce chapitre, on voit que la signification, l'organisation du comportement qui le détermine apparaissent être les facteurs prépondérants aussi bien dans le maintien du contrôle social que dans le changement des normes, des attitudes ou des jugements collectifs.

5.1.4.4. LES PROCESSUS D'INFLUENCE ONT UNE RELATION DIRECTE AVEC LA PRODUCTION ET LA RÉSORPTION DES CONFLITS. En effet, toute personne ou fraction de groupe apporte dans l'interaction avec d'autres personnes ou fraction de groupe un système de valeurs et des réactions qui lui sont propres; elle dispose d'une latitude variable d'accepter le système de valeurs et les réactions de ses partenaires. La confrontation de ces systèmes qui se révèlent assez souvent incompatibles comporte le risque de paralyser très rapidement les relations dans la mesure où chaque partie tend à privilégier son mode de pensée, affirmer son propre point de vue face à ceux qui lui sont opposés. Le conflit consécutif à un tel affrontement signifierait dès lors la rupture des communications, l'isolement des participants et leur incapacité d'atteindre au but des échanges sociaux dans lesquels ils s'étaient engagés. Pour éviter pareille situation, ils sont contraints de tenter un réajustement du système des positions qui réduise, suspende ou résolve l'opposition. En fait, si le conflit semble à première vue un facteur de blocage, il induit nécessairement, à plus ou moins court terme, le changement. Mettre en présence des jugements ou des perceptions contradictoires suffit à provoquer l'in-

certitude, à semer le doute quant aux opinions les mieux établies. Point n'est besoin que l'objet soit ambigu, qu'une personne soit anxieuse pour que l'interrogation surgisse. En cet état, les écarts de jugement n'entrent pas seuls en jeu : l'absence de consensus est tout aussi critique. Qu'un des membres du groupe réponde de manière différente, adopte une conduite inédite et le groupe en entier se sent menacé. Les minorités n'ont certes pas beaucoup d'autorité et ne jouissent pas d'un statut élevé; elles possèdent cependant un pouvoir, à vrai dire, immense : celui de refuser ou nier le consensus social. Si elles l'utilisent sans qu'on puisse les exclure du groupe, comme c'est le plus souvent le cas, alors la table des valeurs communes perd de sa force et de sa légitimité, doit être remaniée selon des lignes nouvelles recevables par tous. La restauration du consensus intra ou interindividuel suppose une négociation entre les partis intéressés. Négociation et influence, dans la mesure où elles aboutissent à un résultat semblable, s'avèrent des phénomènes étroitement connectés. S'il en est ainsi, on doit [161] s'attendre à ce que chaque forme d'influence corresponde à une manière d'aborder le conflit social dont l'évolution suit une direction infléchie par la consistance du comportement (Fig. 4).



Pour n'être que brièvement esquissés, les contours de ce modèle manquent sans doute de fermeté. Bien plus, nous sommes contraints, dans le cadre d'un manuel, de passer sous silence nombre de ses implications. Nous voudrions cependant accorder la place qu'elle mérite à l'une d'entre elles, à savoir : le processus d'influence est susceptible d'apparaître sous diverses modalités qui sont, outre la conformité à laquelle on l'a trop souvent identifié, la normalisation et l'innovation.

Chacune de trois modalités correspond à une manière de se situer à l'égard du conflit. La conformité vise la résolution du conflit, la normalisation son évitement, l'innovation sa création. Ces distinctions nous aident à définir les tâches qui nous attendent. La théorie de l'influence ne saurait désormais se borner être à une théorie du comportement conformiste. Simon avait déjà montré en 1957 que la normalisation et la conformité devaient être distinguées et analysées indépendamment avant d'être intégrées dans une théorie. Faisant un examen systématique des hypothèses relatives aux pressions, à l'uniformité dans un groupe (Festinger, 1950), il concluait que ce dernier avait mélangé deux phénomènes distincts dont l'un se rapporte aux pressions à l'œuvre dans l'ensemble majoritaire (normalisation) et l'autre aux pressions qui s'exercent entre cet ensemble et le déviant (conformité). Il estimait qu'il fallait dégager un « modèle général implicite » intégrant ces deux phénomènes différents et leurs propriétés respectives. Pour qu'un tel « modèle » ait vraiment valeur générale, il doit pouvoir inclure un troisième cas spécifique. Ce cas spécifique devrait tenir compte des mécanismes d'innovation pour autant que la minorité est non seulement la cible de l'influence, mais aussi sa source. La marche qui reste à faire pour atteindre cet objectif est encore longue; il était important d'en dessiner clairement le tracé et de mesurer le chemin déjà parcouru dans ce sens.

[162]

5.2. Les trois modalités d'influence

5.2.1. Une recherche expérimentale relative aux processus de normalisation

[Retour à la table des matières](#)

Afin de donner à l'analyse une résonance concrète, nous allons retracer une expérience qui appartient à la catégorie dite de dépendance à l'égard de l'environnement. La critique qui s'ensuivra tentera de reformuler la problématique dans le but de conformer l'analyse à la réalité des conflits interindividuels.

5.2.1.1. L'EXPÉRIENCE. M. Sherif (1936, p. 2) pose le problème en soulignant que « tout groupe faisant preuve d'une certaine continuité possède un système d'attitudes, de valeurs, de lois et de normes qui régissent les relations entre les individus ».

Puisque le phénomène de système de référence semble général, Sherif en vient à se demander comment s'organisent les perceptions lorsque le point de référence est absent au niveau du champ de stimulation externe. Bien que l'élaboration d'une norme collective ait été au cœur de sa problématique, il fallait cependant déterminer préalablement des éléments de comparaison afin de dégager le mécanisme de *normalisation*. Aussi commence-t-il par étudier les réactions individuelles face à une situation ambiguë ¹⁴. De nombreux résultats semblent indiquer que l'individu isolé établit alors un point de *référence subjective ou interne*. Mais que devient alors cette norme interne lorsque l'individu est confronté à d'autres personnes dans la même situation ambiguë ?

- Les individus conservent-ils leur propre norme subjective ou élaborent-ils une référence collective ?
- La norme collective, si elle se dégage, sera-t-elle la spécificité du groupe ou le reflet des caractéristiques de l'environnement ?

La problématique ainsi définie implique l'utilisation d'une situation expérimentale qui puisse être structurée de multiples façons par les individus. Dans le cas où le champ de stimulation externe est bien structuré, les caractéristiques du principe d'organisation sont déterminées par les facteurs propres à la situation externe. Par contre, écrit Sherif, lorsqu'il en est autrement « ... les facteurs internes jouent un rôle dominant dans ce processus d'organisation...; structuré ou non, le champ de stimulation externe est organisé en structures définies (pat-

¹⁴ Selon la définition de FLAMENT C., 1959 a : un stimulus est ambigu si toutes les réponses possibles (à ce stimulus) peuvent apparaître avec une fréquence égale.

terns) ». Afin d'analyser l'intervention, lors d'une situation de groupe, de ces facteurs internes propres à l'individu, Sherif a l'idée d'utiliser le phénomène autocinétique, bien connu des astronomes qui avaient noté le mouvement apparent des étoiles lorsque l'observateur n'a qu'un ciel noir comme point de référence perceptive.

[163]

* *La situation expérimentale.* Les sujets de l'expérience, assis sur des tabourets, sont placés dans une pièce obscure (Fig. 5). À cinq mètres en face d'eux apparaît un point lumineux - une boîte contenant une ampoule de faible intensité a été percée d'un trou de la grosseur d'une tête d'épingle - immobile. Les sujets perçoivent rapidement, du fait de l'absence de référence objective, un mouvement erratique dont l'amplitude dépend de la durée du stimulus. Presque tous voient le point se déplacer.

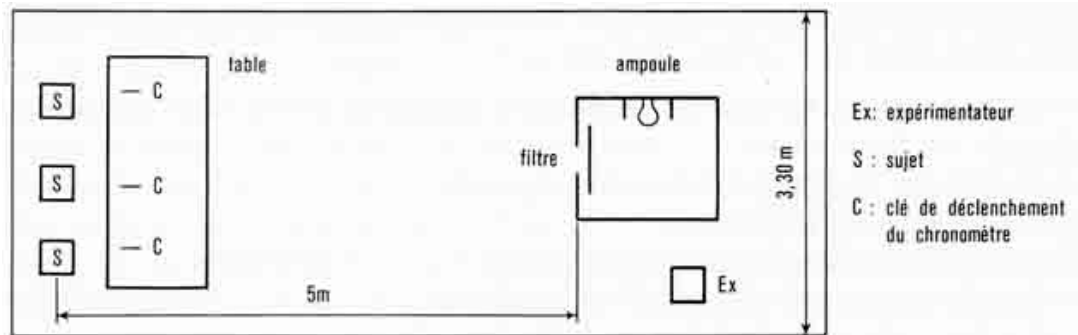


Fig. 5.

Schéma de la salle d'expérience.

* *La procédure expérimentale.* Le plan expérimental proposé par Sherif répond à un double impératif : observer d'abord comment les facteurs sociaux affectent l'élaboration de la norme (en présence d'autres individus), puis comment ils déterminent l'organisation ultérieure de la situation lorsque les individus sont isolés, ce qui exige donc deux conditions expérimentales.

a) Condition « sujet isolé - sujet en groupe ». On présente d'abord au sujet, seul avec l'expérimentateur, une série de 100 stimulations. Le point lumineux apparaît et le sujet déclenche le chronomètre dès qu'il perçoit le mouvement autocinétique. Deux secondes après le déclenchement du chronomètre, la stimulation cesse. Tous les sujets ayant subi isolément la même expérience sont ensuite mis en présence les uns des autres, situation sociale qui permet de détecter l'effet des facteurs sociaux, une fois établie la référence interne de chacun.

b) Condition « sujet en groupe - sujet isolé ». Ici, les deux phases de l'expérience précédente sont inversées, ce qui permet de déterminer dans quelle mesure la référence établie par les membres du groupe se maintient en tant que norme individuelle.

Les résultats de l'expérience a) indiquent nettement que les individus tendent à réduire les variations quand ils estiment le déplacement apparent du point lumineux : il se produit donc une normalisation subjective. Lorsque les sujets perçoivent un mouvement en l'absence de tout autre point de comparaison, ils établissent subjectivement une *marge de variation* et un *point de référence* (norme) à l'intérieur de cette marge qui diffèrent d'un sujet à un autre.

[164]

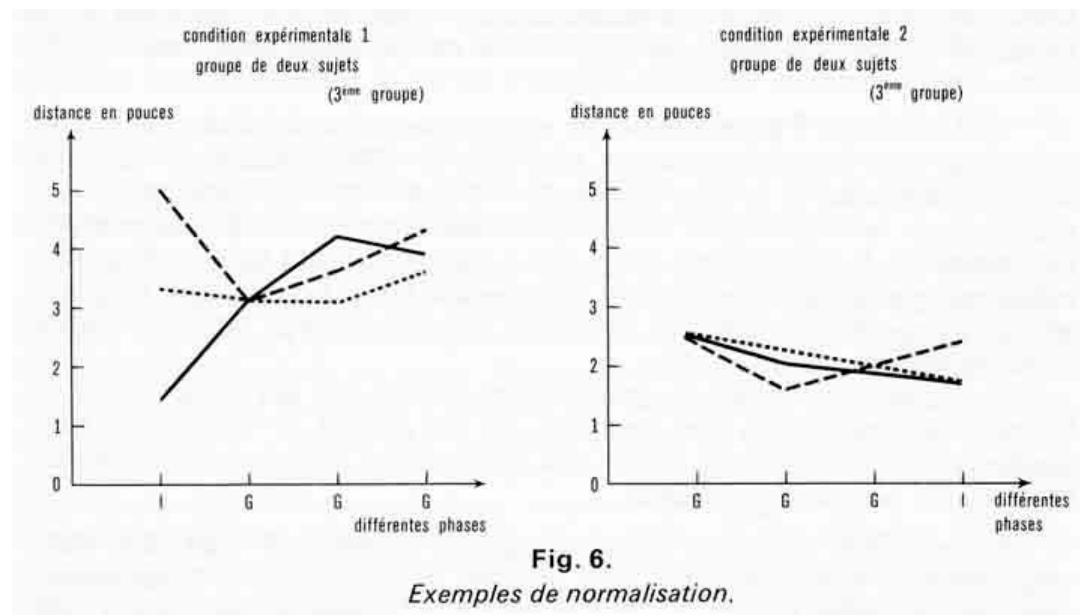
Il s'agit de savoir alors comment les individus vont concilier ces estimations différentes d'un même phénomène apparemment réel (le fait de l'illusion pose le problème de la validité de conclusions étendues aux situations sociales plus réelles au cours desquelles des processus de normalisation apparaissent). Les individus sont en effet placés dans une situation sociale où la consistance interindividuelle n'existe pas du fait de l'hétérogénéité des estimations relatives au déplacement du point lumineux. Cependant, il n'y a ni majorité, ni minorité a priori et l'incertitude à l'égard de la stimulation est importante. Le paradigme expérimental d'une telle situation peut donc être défini comme suit :

- il n'existe pas de norme collective préalable (si ce n'est le mouvement);

- il n'y a ni bonne ni mauvaise réponse, il n'y a pas de majorité;
- les sujets ne sont pas concernés par leurs estimations;
- l'environnement physique est ambigu.

On peut déduire des résultats obtenus : lorsque sont mis en présence des individus qui ont établi individuellement *une norme subjective et une marge de variation, ces dernières tendent à converger*.

Cette convergence est toutefois moins nette que dans la situation *b)* où la norme élaborée est le fait du groupe et sert de point de référence dans la phase isolée de l'expérience. Cette norme collective est stable (Fig. 6).



Sherif tire de ces résultats la conclusion qu'il existe *une tendance générale à organiser notre expérience* autour d'une référence. Il ajoute que [165] la pression sociale n'est pas mise en cause, mais que les individus dont la norme est trop divergente éprouvent une sensation d'insécurité et de déviance, d'où la tension que seule la modification de la norme pourra réduire.

5.2.1.2. TENTATIVE DE REFORMULATION DE L'ANALYSE : LA NÉGOCIATION. La formalisation des phénomènes observés tend à privilégier l'organisation structurée de l'environnement en tant que facteur explicatif. Le processus de réduction de l'hétérogénéité est donc appréhendé hors de la relation sociale, puisque la variabilité diminue même quand l'individu est isolé.

Aussi convient-il d'analyser ce mécanisme selon les principes que nous avons esquissés plus haut. Nous pouvons concevoir aisément en effet que l'individu ait besoin de confirmer sa norme subjective par le consensus, c'est-à-dire l'accord des autres dont il espère qu'ils feront la même estimation que lui, puisqu'ils sont censés avoir perçu le même mouvement. Or, l'hétérogénéité des estimations rend difficile l'établissement du consensus. La divergence des normes fait obstacle à l'élaboration du critère de consistance interindividuelle, essentiel au cours du processus d'attribution : les différents systèmes de comportement sont en conflit. Toutefois, aucun des sujets n'est fortement concerné par son système de réponse. D'autre part, nous avons vu que les modalités de résolution du conflit interindividuel dépendent des caractéristiques propres aux éléments conflictuels. Le processus de normalisation apparaît donc comme un mécanisme d'évitement du conflit : les individus n'étant pas engagés par leur système de réponse, les estimations convergent dans la mesure où *la négociation* instaurée n'a pas à privilégier une norme individuelle. *La négociation évolue en fonction des concessions équivalentes et réciproques.*

Cette conception des mécanismes en jeu, interdisant donc d'interpréter la normalisation comme issue d'une structure perceptive organisée, en fait « un *mécanisme de négociation active conduisant à l'acceptation du plus petit dénominateur commun* » (Moscovici, 1969).

5.2.2. L'influence sociale et les phénomènes de majorité : conformisme

[Retour à la table des matières](#)

5.2.2.1. INFORMATION ET MAJORITÉ. Après avoir tenté de concevoir l'influence sociale en écartant la notion de dépendance, nous poursuivons notre analyse.

On observe que nombre de situations sociales sont régies par une norme majoritaire et que les individus ont tendance à accepter le système de comportement qu'elle privilégie. La plupart des recherches entreprises ont assimilé les processus d'influence à ce mécanisme particulier et, centrées sur les facteurs qui nécessitent l'adaptation de la norme majoritaire, ont tenté de mettre en évidence les différentes modalités du mécanisme de conformité. Cette centration exclusive a introduit dans la recherche ce que l'on peut appeler un « biais de conformité ». Or, ce mécanisme suppose un [166] type de négociation possédant une spécificité qui le différencie de toute autre forme d'influence.

En outre, les expériences ont presque toujours eu trait à la perception. Dès lors, le matériel expérimental utilisé acquiert une signification pour les sujets par un processus qui tend à en déterminer les indices propres, lesquels doivent donc être réorganisés hors de l'ensemble complexe auquel ils appartiennent, pour que la situation devienne significative. Nous pouvons alors supposer que le rôle de l'information sera essentiel au cours de l'interaction. En effet, le processus d'attribution implique que les individus soient suffisamment informés pour pouvoir sélectionner les indices. L'ensemble des opérations de comparaison et de classification pourrait apparaître parfois insuffisant puisque l'incertitude quant aux caractéristiques stables de l'environnement n'est pas totalement réduite. Cependant, chaque individu, par son jugement au cours de l'expérience, donne une information relative à l'environnement. Or, nous savons que l'accord interindividuel caractérise essentiellement le mécanisme d'attribution. Aussi, face à une même situation, les sujets attendent-ils une information dont l'analogie avec celle de leur jugement valide ce dernier. Toute disparité au niveau des jugements est donc source d'informations conflictuelles qui interdisent l'élaboration de l'accord interindividuel, ce qui laisse présumer des tentatives de réduction du désaccord. Un processus d'information réciproque et implicite peut alors apparaître au cours de l'interaction et validera la réalité physique en constituant une réalité sociale. Dans ce cas, en effet, les individus ont tendance à définir les indices communs en tant que caractéristiques dominantes de l'environnement, et construisent ainsi une « réalité » permettant l'accord des jugements. Toutefois, il ne faut pas oublier que la réduction du conflit interindividuel repose sur une négociation. Si nous allons plus loin

dans notre raisonnement, il nous faudra admettre que, si le processus d'influence repose sur un échange réciproque d'informations, l'information donnée par la majorité n'en est pas pour autant décisive et ne constitue donc pas une validation plus acceptable de la réalité que celle de la minorité. Il ressort de cette analyse que tout processus d'influence est censé se réduire à un mécanisme de normalisation dans lequel les individus élaborent une réalité sociale en confrontant toutes les informations.

Nous savons cependant que certains mécanismes d'influence sont loin de la normalisation : dans le cas de la soumission à la norme majoritaire, il n'y a pas réduction du conflit au « plus petit dénominateur commun » mais au contraire cristallisation autour de la norme majoritaire. Il faut donc rejeter l'hypothèse d'information réciproque au même titre que celle de dépendance.

Nous allons tenter d'analyser le processus d'information selon d'autres principes parce qu'il est un élément essentiel de la théorie de l'attribution. Nous savons que le consensus interindividuel contribue en grande partie à la validation sociale des caractéristiques de l'environnement. Si nous considérons l'information transmise, nous constatons [167] qu'elle varie moins, quant à ses modalités, d'un membre de la majorité à l'autre que dans la minorité. L'expérience quotidienne nous montre en effet que les minorités s'accordent rarement autour d'une thèse unique. Les minoritaires tendent au contraire à accentuer les écarts qui les différencient, fût-ce de la manière la plus subtile. Il n'en va pas de même pour la majorité dont le souci est l'efficacité maximum (il faut remarquer que la différenciation des thèses minoritaires est particulièrement évidente dans les relations politisées). On peut en conclure que la majorité connaît une certaine consistance interindividuelle dans les modalités de transmission de l'information, tandis qu'il semble y avoir hétérogénéité quant à la minorité. Dès lors, la « minorité considère le groupe à la fois comme une source de consensus et un moyen de réduire la variabilité » (Moscovici, 1969, p. 48), dans le cas où les individus sont confrontés à une *même situation* et ont donné préalablement des informations conflictuelles : « les jugements et opinions du groupe remplissent ce rôle et sont acceptables dans la mesure où ils sont *consistants* ». Nous pouvons supposer alors que le mécanisme de la négociation propre au processus de conformisme dépend de la consistance de l'information transmise par la majorité, ce qui in-

terdit de concevoir le conformisme comme une pure soumission à la norme. Cependant la *consistance interindividuelle* de la majorité provoque un certain blocage des concessions au cours du processus de négociation. La minorité doit alors élaborer une stratégie qui tienne compte à la fois de la négociation et de la nécessité d'un accord interindividuel : la minorité « accepte » la norme de la majorité parce qu'elle est validée par la consistance interindividuelle de l'information.

5.2.2.2. UNE ÉTUDE EXPÉRIMENTALE DU PROCESSUS DE CONFORMISME. La notion « d'information réciproque » ¹⁵ est issue de l'étude expérimentale qui a entrepris de mettre en évidence la confusion établie entre processus d'influence et conformisme, en proposant de distinguer l'influence normative de l'influence informative. Bien que cette distinction ne permette pas encore d'analyser les processus de négociation décrits plus haut, la notion de consistance interindividuelle devrait cependant s'explicitier au cours de l'exposé qui va suivre.

5.2.2.2 (1). L'expérience. M. Deutsch et B. Gerard (1955) remarquent que dans la plupart des expériences relatives au conformisme, les sujets ne savent pas explicitement qu'ils appartiennent à un groupe; « ... il faut (alors) admettre que, si l'influence du groupe intervient, cela ne se peut que de façon subtile et indirecte ». Ils proposent donc de distinguer deux formes d'influence sociale :

- *L'influence normative* vise la conformité aux attentes du groupe. Il s'agit des conduites, opinions et valeurs jugées acceptables par les membres du groupe, à propos desquelles ils espèrent un accord interindividuel. Il faut noter que leurs attentes - pas toujours explicites – [168] sont souvent définies par l'approbation sociale. Il apparaît alors un processus d'influence normative, dans la mesure où les individus se soumettent à des normes implicitement définies.

¹⁵ La notion d'information réciproque n'appartient pas en tant que telle à la formalisation de DEUTSCH M. et GERARD B., dont nous relatons ici le travail.

- *L'influence informative* amène les individus à considérer les jugements des autres en tant que véhicules d'une information relative à l'environnement. Les individus peuvent alors intégrer à leur jugement cette information en tant qu'élément pertinent, même si elle est en désaccord total avec les attentes du groupe, dans la mesure où elle constitue un éclairage nouveau et « instructif » de la réalité. On parle donc d'influence informative lorsque l'individu tient compte, dans son jugement ultérieur, de l'information transmise par les jugements de ses partenaires.

Bien qu'en rupture avec la sienne, l'opinion d'autrui apporte une information dont l'individu peut tenir compte en tant qu'évidence relative à l'environnement. Il faut donc distinguer des autres les phénomènes d'influence relevant de la dépendance interindividuelle. La problématique ainsi définie - proche du point de vue que nous avons adopté - a conduit les auteurs à établir un ensemble d'hypothèses dont certaines, situées dans la catégorie de la relation de pouvoir, font intervenir les concepts de dépendance, cohésion de groupe et incertitude. Elles ne sont cependant pas sans intérêt puisqu'elles visent à détecter les effets de l'influence informative.

* 5.2.2.2 (1-a) LES HYPOTHÈSES.

— L'influence normative sera d'autant plus nette que la cohésion du groupe sera plus grande.

- L'impact de l'influence normative sera d'autant plus petit que l'importance accordée au système de réponse personnel sera forte.
- Les individus seront d'autant plus sensibles à l'influence normative que leur incertitude sera grande.
- Les individus seront d'autant moins sensibles à l'influence normative qu'ils douteront de la valeur informative du jugement d'autrui.

Ces hypothèses tentent donc de cerner les modalités des deux mécanismes en jeu. Pour M. Deutsch et B. Gerard, tout se passe comme si l'adoption d'un système de réponse dépendait de pressions sociales propres au groupe ou de l'information reçue en tant que telle. Or, ni l'une ni l'autre ne sont en mesure de rendre compte de négociations dont nous pensons qu'elles constituent les mécanismes essentiels de l'influence sociale. En effet, quelle qu'en soit l'origine (normative ou informative), la pression sociale semble toujours proposer aux individus un seul mode de comportement qui consiste à intégrer les normes ou l'information. Dès lors, la minorité n'a que l'alternative de se soumettre ou de quitter le groupe. Cependant le processus d'influence doit évidemment être analysé à un autre niveau si l'on veut saisir l'ensemble des dimensions sous-jacentes. La distinction présentée ici ne s'écarte pas fondamentalement des modalités de ce processus, et tend donc à assimiler [169] toute tentative d'influence à un processus de soumission au cours duquel il ne semble pas y avoir de conflit entre les individus. En outre, l'analyse, montrant la relative neutralité des informations les unes par rapport aux autres, néglige les incompatibilités qui peuvent naître de leur rapprochement. Celles-ci sont en effet déterminantes dans la mesure où elles constituent le support du conflit interindividuel. Il est clair alors que le modèle d'analyse évoqué ne peut rendre compte des mécanismes de résolution du conflit. Ainsi, la formalisation de l'influence tend à laisser dans l'ombre un aspect important : les tentatives d'influence exercées au sein d'un groupe s'expriment dans une relation active qui fait intervenir chacun. Il est cependant essentiel de différencier la notion de *soumission passive* et celle de *négociation active* - (même si elles semblent se rejoindre dans leurs conséquences) -. La résolution du conflit interindividuel, dû à la présence de normes ou d'informations divergentes, détermine en effet l'apparition d'une négociation active qui concerne tous les membres du groupe. Nous sommes alors en mesure de considérer les différentes formes de réponse adoptées par les individus sans être contraints, en particulier, de concevoir la minorité comme soumise ou exclue. Enfin, la soumission passive à la norme majoritaire implique la stagnation du groupe. La réalité quotidienne nous apprend cependant que les normes évoluent, phénomène que le, mécanisme de négociation active permet d'appréhender, quelle qu'en soit l'origine.

* 5.2.2.2 (1-b) LA SITUATION EXPÉRIMENTALE.

— M. Deutsch et B. Gerard ont utilisé la situation expérimentale définie par A. E. Asch (Fig. 7) : les quatre sujets du groupe doivent désigner celle des trois lignes présentées qui est semblable à la ligne standard. Or trois sujets indiquent systématiquement la ligne qui est *visiblement plus longue* que la ligne standard : ce sont des compères. Le paradigme expérimental peut donc être défini comme suit.

- Il existe une seule réponse correcte.
- La norme majoritaire est constituée par les réponses fausses des compères.
- Le sujet naïf est seul, donc minoritaire.
- Le sujet naïf est confronté à deux informations incompatibles : celle du groupe et celle de la réalité perceptible.

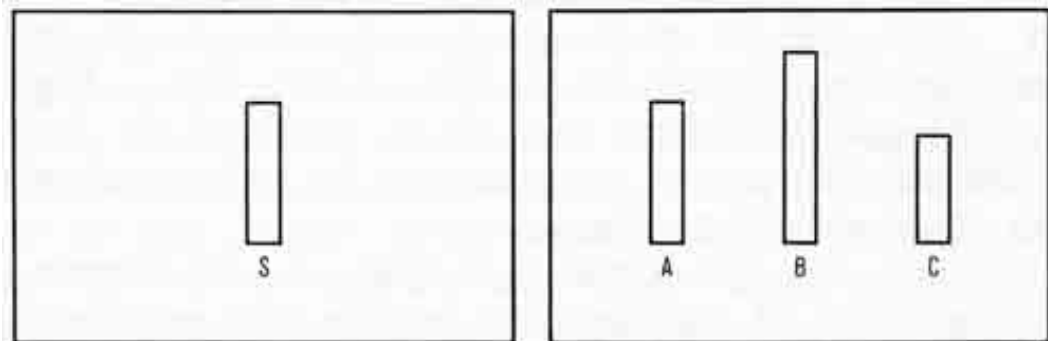


Fig. 7.

Un exemple de cartes stimuli.

[170]

* 5.2.2.2 (1-c) LA PROCÉDURE EXPÉRIMENTALE.

Un ensemble de conditions expérimentales sont définies afin de contrôler les différentes variables :

- condition 1 : face à face;
- condition 2 : anonymat; les sujets sont isolés dans des boxes munis de boutons lumineux qui font office de compères (appareil de Crutchfield);
- condition 3 : situation de groupe ; elle est semblable à l'anonymat, mais la possibilité d'une pression sociale est renforcée par l'indication d'une récompense attribuée aux cinq meilleurs groupes.

La transmission des réponses se fait selon plusieurs variantes :

- les réponses sont inscrites sur un papier et signées;
- les réponses sont inscrites sur un tableau lisible par tous (mais elles ne sont pas signées) et ne seront effacées qu'à la fin de l'expérience;
- les réponses sont inscrites sur une ardoise « magique » et effacées après chaque épreuve.

Enfin, l'incertitude quant aux réponses est estimée au moyen de deux modalités.

- Comparaison des lignes stimuli en présence de la ligne standard.
- Comparaison de mémoire, en l'absence de toute ligne.

Les résultats obtenus montrent que la cohésion du groupe, induite par la récompense, conduit les sujets naïfs à adopter la réponse fautive des compères et ceci d'autant plus nettement que les réponses sont in-

certaines (situation de mémoire). Dans la condition 2, l'adoption des réponses fausses est moins fréquente. L'implication née de l'inscription publique des réponses, incitant à adopter la réponse fausse des compères, semble équivaloir à une pression de groupe; cependant, il faut en distinguer deux dimensions : la première concerne la présence des autres membres tandis que la seconde réfère à l'implication due au propre système de comportement de l'individu. Dans l'un et l'autre cas, les individus sont soumis à une pression qui vise à uniformiser les comportements. L'implication, dans sa première dimension, conduit les individus à se conformer aux réponses données par les compères. La seconde dimension, par contre, induit un mécanisme de résistance aux réponses des compères : l'influence normative est exercée par les propres réponses du sujet naïf, qui est alors amené à se soumettre à son système et à maintenir la constance de ses estimations. Même si cette forme d'influence ne se distingue pas, dans ses modalités, de la pression de groupe, il importait de différencier, pour mieux les cerner, les notions de pression interne et de pression externe.

Enfin un résultat laisse présumer l'existence de l'influence informative : en effet, là où les sujets échappent le plus à la pression sociale (anonymat), on observe une soumission plus grande à la réponse majoritaire fausse que dans la situation contrôle (isolée). Deutsch et Gerard [171] en concluent qu'en l'absence de toute pression sociale il existe une influence : « Les informations fournies par les réponses des compères constituent une source de réalité confirmant les jugements. »

5.2.2.2 (2) Tentative de reformulation : la relation minorité/majorité. Ces conclusions ont l'intérêt de mettre en lumière la nécessité de distinguer l'influence sociale informative de l'influence déterminée par la relation de pouvoir. Cependant, elles n'ont pas exploité suffisamment cette rupture pour rendre compte de la totalité des phénomènes. Il convient donc de revenir sur les résultats obtenus afin de les analyser en fonction de ce que nous avons précédemment dégagé.

L'unanimité des réponses des sujets compères est un élément important dont la portée théorique n'a pas été soulignée par Deutsch et Gerard. En effet, il s'agit là d'une caractéristique essentielle du système de comportement de la majorité dans la mesure où il établit une

consistance interindividuelle. Tout en proposant un consensus partiel, ce système de réponse permet une consistance intra individuelle importante puisque chaque compère choisit systématiquement la ligne la plus longue. Si nous tentons d'analyser les implications de ces caractéristiques selon les principes de la négociation sociale, nous pouvons alors comprendre les phénomènes dans leur ensemble. En effet, il ne faut pas considérer le sujet naïf en tant qu'élément passif soumis à la pression de la majorité, mais, au contraire, en tant que possédant un système de comportement qui lui est propre. L'influence sociale observée sera alors conçue comme le résultat de la confrontation active de deux systèmes de comportement antagonistes. Au cours de la négociation, les caractéristiques de chaque système de comportement déterminent les modalités du contrat social qui s'instaure entre tous les membres du groupe. La consistance interindividuelle des compères apparaît alors comme un facteur essentiel dans l'« adoption » de la réponse fautive par les sujets naïfs : elle bloque la négociation, justifiant ainsi cette « adoption ».

Avant de poursuivre, il faut signaler un deuxième élément important : Deutsch et Gerard constatent en effet qu'une pression sociale faible détermine *moins* de réponses conformistes. Ils en viennent à s'exprimer quantitativement et à associer le nombre d'erreurs à l'intensité de l'influence exercée. Ce point de vue rend suffisamment compte des différences fondamentales qui peuvent surgir entre les modes de conformisme. Nous venons en effet de voir que les deux systèmes de comportement possèdent des caractéristiques particulières. Il faut donc considérer la réduction du conflit en fonction de ces caractéristiques. Ainsi, le sujet naïf étant confronté à une majorité dont le système de comportement est validé par la consistance interindividuelle, la négociation implique le rejet de son propre système de comportement. Par contre, dans le cas des réponses anonymes, la *négociation n'a plus la même signification* : la réponse du sujet est inconnue des autres et ne peut donc créer de conflit au sens strict du mot. Il importe alors de concevoir les réponses fautes données par les sujets naïfs comme une « concession » et non une soumission. [172] Cette formulation du problème permet de comprendre les fluctuations du mécanisme de conformisme selon des concepts plus adéquats : *chaque modalité du conflit interindividuel implique l'apparition de formes de négociation qui se différencient qualitativement les unes des autres*. Les modifica-

tions relatives aux systèmes de comportement n'influent pas quantitativement sur le conformisme, mais produisent des formes de négociation qui sont différentes de par leur signification sociale et leurs modalités. Les résultats du groupe contrôle en offrent une preuve expérimentale : puisqu'il n'est pas en présence d'un système de comportement antagoniste, le sujet naïf isolé n'a aucune raison de se soumettre (de réduire un conflit qui n'existe pas). Il ne se soumet pas « moins » que les sujets en condition « anonymat », il ne peut ressentir la nécessité de négociation. L'expérience de Tudenham (1958) nous en fournit une seconde preuve : les sujets sont placés dans la même situation, mais les lignes à comparer sont au nombre de dix et leur longueur varie progressivement. Tudenham constate que les sujets naïfs ne répondent plus à la norme majoritaire mais choisissent au contraire une ligne stimulus qui concilie le système de réponse validé par la consistance interindividuelle de la majorité et leur propre système de réponse. La négociation entreprise alors n'induit pas « moins » de conformisme : ce sont les modalités du conflit qui créent un mécanisme de *compromis*.

L'analyse sous l'angle des modalités possibles de négociation des résultats obtenus par Deutsch et Gerard nous fait donc rejeter totalement l'interprétation, par la notion d'influence normative, des phénomènes observés, et conclure que *la nature des mécanismes en jeu dépend des modalités de la relation majorité/minorité* et non des pressions sociales attribuées au groupe ou à l'information. L'analyse de l'influence informative n'est pas assez profonde pour être exacte : le conformisme de la situation « anonymat » dépend en effet moins des informations en tant que telles que de la consistance interindividuelle de la majorité élaborée au travers d'un monde de réponse constant.

5.2.3. L'influence sociale et les changements sociaux

[Retour à la table des matières](#)

5.3.3.1. LES PROCESSUS D'INNOVATION : PHÉNOMÈNES DE MINORITÉ. L'analyse intuitive de la stéréotypie des normes - nous l'avons vu rapidement - semble indiquer que les groupes sociaux ne proposent pas de norme unique. De très nombreux exemples montrent en effet que des normes nouvelles tendent à remplacer les anciennes. S'il ne semble pas contestable que l'on puisse attendre des modifications de la part des leaders de la majorité, il convient cependant de remarquer :

- la nécessité de se conformer aux attentes du groupe limite étroitement les leaders dans l'élaboration de nouvelles normes. Il est donc difficile de parler de « changement » dans la mesure où il n'y a pas rupture, d'où le paradoxe irréductible : le leader se doit d'être à la fois le plus conformiste et le plus déviant. Tout acte de leadership a en effet [173] comme préalable nécessaire l'acceptation des normes du groupe, ce qui impose au leader virtuel de répondre ultérieurement aux attentes de celui-ci pour justifier sa position. Mais, en même temps, il doit transgresser les lois de fonctionnement du groupe et rompre avec les systèmes de comportement privilégiés. Ainsi posée, la contradiction n'est pas simple à résoudre. En outre, le mécanisme propre à ces modifications repose sur le pouvoir, les aptitudes, la compétence, et le « crédit idiosyncrasique » (E. P. Hollander-1958-1960) du leader. Puisqu'il s'agit donc essentiellement d'un phénomène de pouvoir, il serait peu fructueux de concevoir les changements sociaux - qui relèvent de l'influence en tant que telle - par le biais de la relation de pouvoir;

- enfin, nous venons de le voir, toute modification implique que le leader - ou la majorité - s'écarte de la norme, du moins pour un temps, ce qui interdit définitivement d'interpréter ces phénomènes en termes de majorité et de pouvoir. S'éloigner de la norme majoritaire est en effet relativement incompatible avec le statut majoritaire.

Il nous faut donc cerner les mécanismes des changements sociaux en fonction des principes d'analyse propres à notre conceptualisation. Auparavant, cependant, il convient de se demander si ces mécanismes ne relèvent pas d'un simple apprentissage, bénéfique pour le groupe. Nous remarquons alors que changement - au sens strict où nous l'entendons - implique rupture. Il s'ensuit que de telles modifications sont en relation étroite avec la notion de déviance et qu'il ne peut s'agir d'un simple réajustement. En outre, cet état de rupture implique la présence d'un conflit, lequel est alors le résultat immédiat du renforcement de l'opposition du système de comportement propre à la majorité et de celui qui appartient à la minorité. Nous savons déjà que toute initiative de la part de la majorité s'inscrit dans la marge étroite des fluctuations acceptables de la norme majoritaire. La réduction du conflit en vue d'un changement social nécessite donc une négociation, favorable, non à la majorité, mais à la minorité.

La réalité quotidienne montre que les grandes modifications sociales sont le fruit d'écoles isolées ou d'innovateurs qui s'écartent de l'orthodoxie communément admise. Notre analyse doit cependant être menée plus avant : en effet, si le mécanisme de changement social semble être le fait des minorités et relever les phénomènes d'influence sociale, nous ne connaissons pas pour autant le rôle de la norme proposée activement par les minorités dans la réduction du conflit.

Selon notre formalisation du problème, les modalités de la négociation reposent sur les caractéristiques des systèmes de comportement antagonistes. La consistance interindividuelle entretenue par l'accord autour d'un système de réponse dominant constitue, dans une certaine mesure, le trait distinct du système de comportement majoritaire. Or, l'observation montre que les innovateurs qui proposent des normes aptes à modifier fondamentalement le champ psychologique du groupe, ont tendance à ne jamais modifier leur thèse. Cette persistance demande [174] à être soulignée, sans prétendre pour autant à l'évidence scientifique ; l'histoire en offre de nombreux exemples ¹⁶ dont le paradoxe dérive sans doute des modalités du phénomène de

¹⁶ Un tel exemple nous est fourni par S. FREUD qui a soutenu longtemps et avec acharnement la thèse de la psychanalyse, bien qu'elle ait été rejetée par tous les milieux scientifiques.

changement social en tant que rupture. En effet, cette persévérance à soutenir une thèse rejetée par la majorité semble correspondre à un comportement socialement aberrant - puisque l'individu se refuse ainsi tout échange social bénéfique - et en même temps socialement adapté - dans la mesure où il peut devenir le moteur d'un changement profond dans le champ psychologique des individus. Parler de changement interdit de considérer la consistance interindividuelle de la majorité en tant que facteur explicatif des changements. Nous pouvons alors supposer que la tendance à la répétition - caractéristique des minorités actives - est un facteur important dans l'analyse des processus de changement social, dans la mesure où elle crée *une consistance intra individuelle* propre à la minorité. Nous pouvons alors nous demander si la négociation nécessaire à la réduction du conflit majorité/minorité ne conduit pas nécessairement à un changement social. La *consistance intra individuelle* de la minorité bloque en effet la négociation - la minorité rejette la norme majoritaire - en même temps qu'elle valide la norme minoritaire - par la stabilité interne. Ainsi, nous pouvons penser que le type de négociation propre à l'innovation repose sur cette consistance intra individuelle, et de là qu'il est entièrement déterminé par *le type de comportement de la minorité. Un comportement qui maintient la consistance intra individuelle est suscep*

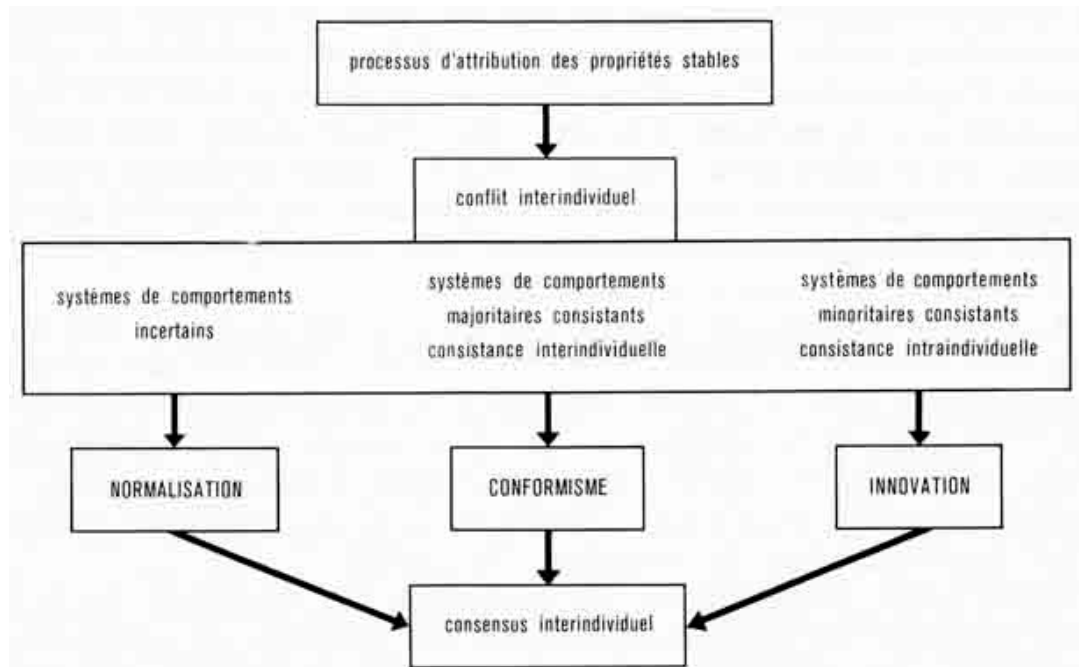


Fig. 8.

Les mécanismes de l'influence.

[175]

tible défaire tomber les règles de la majorité. G. Lemaine et J. P. Desportes (1970) ont confirmé expérimentalement l'importance du comportement en tant que structure d'action : « Les sujets essaient d'instituer par négociation un contrat social... mais cette négociation est enracinée dans l'action. » Il convient donc de compléter notre schéma explicatif afin de rendre compte de l'ensemble des phénomènes d'influence au moyen des différentes modalités de négociation (Fig. 8).

5.2.3.2. DEUX RECHERCHES EXPÉRIMENTALES RELATIVES À L'INNOVATION.

5.2.3.2. (1) Un individu « minoritaire » face à une « majorité » unanime. Bien que cette expérience réalisée par S. E. Asch (1956) ait été analysée sous l'angle d'une conceptualisation inapte à la compréhension correcte des phénomènes, elle doit être présentée parce que son paradigme a servi à un grand nombre de recherches ultérieures.

* *La situation expérimentale.* On montre à des groupes de sept à neuf personnes des cartes sur lesquelles sont dessinées des lignes de longueur inégale. La ligne représentée sur la carte de gauche constitue la ligne standard. Celles de la carte de droite sont toutes inégales, une seule étant semblable à la ligne standard (A). (v. Fig. 7, p. 169).

Chaque fois qu'on leur présente une carte stimulus, les huit sujets doivent désigner, oralement et à tour de rôle, celle des lignes stimuli qui est égale à la ligne standard. Le premier sujet désigne la ligne *B*, le second et le troisième de même... jusqu'au septième, quand de toute évidence la réponse est fautive : ce sont les compères. Le sujet naïf, cependant, manifeste une anxiété de plus en plus grande. Asch signale l'activité importante des sujets naïfs au cours de l'expérience : ils se déplacent pour appréhender les objets sous le même angle que les compères, reviennent à leur place, hésitent longuement avant de faire leur choix... L'interview post-expérimentale a permis de relever certaines de leurs réflexions :

« ... Pourquoi le premier sujet dit-il ligne « *B* » ? Elle est beaucoup trop longue. Je n'ai pas dû entendre correctement sa réponse. Le second sujet indique aussi la ligne « *B* » ! Que se passe-t-il ? Non, je n'ai pas dû bien entendre. Le troisième indique la ligne « *B* » ! Peut-être que je n'entends plus ? Bien, relaxons-nous un moment, il doit bien y avoir une explication... C'est mon tour, que vais-je dire maintenant ? Peut-être est-ce ma place qui entraîne une illusion d'optique ? Ils voient peut-être quelque chose que je ne vois pas ? Que vais-je dire, je sais que j'ai raison, mais si je ne dis pas comme eux, ils vont croire que je fais une plaisanterie. Ceci est complètement fou. C'est mon tour, il vaut mieux que je dise ce que je vois. Ils vont certainement

penser que je ne suis pas sérieux, mais que puis-je y faire ?... Mes mains commencent de trembler. Mais quelle importance, il ne s'agit que d'une expérience. Ils doivent avoir raison, mais comment puis-je répondre comme eux, [176] puisque je ne vois pas la même chose. J'avais toujours supposé voir les choses comme tout le monde, mais peut-être n'est-ce pas vrai... »

Cette anxiété s'explique par la présence d'un seul sujet naïf face à sept sujets compères. Le sujet naïf se trouve donc dans une situation de conflit intense due à la présence de deux forces antagonistes : d'une part, la consistance interindividuelle des compères - qui élaborent ainsi un consensus validant la « norme » de la majorité présente dans le laboratoire - et d'autre part, l'évidence perceptive du sujet naïf qui contredit la « norme » majoritaire. Asch, présumant que les sujets naïfs se soumettront à la pression sociale exercée par la majorité, l'interprète en termes de conformité : l'individu isolé accepte l'avis du groupe pratiquant le contrôle. Toutefois, la compréhension des mécanismes profonds échappe à l'hypothèse ainsi formulée, d'où la nécessité de poser le problème sous l'angle de la négociation. L'opposition des deux systèmes de comportement devrait être suivie d'une négociation en accord avec les caractéristiques de la relation majorité/minorité. Or, les conditions expérimentales définissent *la consistance interindividuelle de la majorité*. De là nous devons conclure que la négociation est susceptible de s'exprimer sous la forme d'un conformisme de la minorité à l'égard de la « norme » majoritaire, rejoignant ainsi Asch : « La majorité peut influencer la minorité même lorsqu'elle porte des jugements d'une incongruité flagrante avec la réalité physique. » Ceci n'est pas sans importance pour notre conception de l'influence, dans la mesure où *l'accord social s'élabore indépendamment de la réalité objective* et produit une *réalité sociale* à la seule fin de rétablir la consistance interindividuelle.

Cependant, examiné avec soin, le paradigme expérimental suggère plusieurs réflexions quant au mode de réponse des compères. En premier lieu, le fait de « percevoir » égales des lignes qui ne le sont pas (la consistance) ne constitue-t-il pas une forme de rupture ? Ce comportement est aberrant du point de vue des jugements habituels et il présente une nouvelle conception de la notion d'égalité.

Bien que le comportement aberrant et le comportement novateur ne soient pas toujours aussi nettement liés, il est clair que la nouvelle

norme ainsi définie constitue à la fois une déstructuration du mode de pensée habituel et une perception novatrice. Toutefois, parce que cette nouvelle « norme » appartient à la majorité, nous sommes encore conduit à formaliser le processus d'innovation en nous référant à cette dernière.

Il ne faut pourtant pas oublier que le conflit interindividuel dépend d'une seconde force : l'évidence perceptive du sujet naïf. Ce dernier est apparemment isolé dans le laboratoire, mais ses réponses correspondent à la notion d'égalité *unanimentement reconnue*. Dès lors, il faut concevoir la réponse du sujet naïf - la réponse correcte - en tant que véritable norme majoritaire, puisqu'elle correspond à celle qui serait donnée par « tout individu ». La collectivité latente et unanime, à laquelle le sujet naïf se réfère au cours des différentes estimations, transforme le monde de réponse

[177]

TABLEAU I
Les réponses de la majorité et les lignes stimuli
(extrait de E. E. Jones et H. B. Gerard, 1967)

Essais	Ligne standard (en inches)	Choix de la majorité	Longueur des (stimuli) (en inches)	Lignes
1(n)	10	10	8,75	10 8
2(n)	2	2	2	1 1,5
3	3	3,75	3,75	4,75 3
4	5	4	5	4 6,5
5 (n)	4	4	3	5 4
6	3	4,25	3,75	4,35 3
7	8	6,75	6,25	8 6,75
8	5	6,5	5	4 6,5
9	8	6,25	6,25	8 6,75
10 (n)	10	10	8,75	10 8
11(n)	2	2	2	1,5 1
12	3	3,75	3,75	4,25 3
13	5	4	5	4 6,5
14 (n)	4	4	3	5 4
15	3	4,25	3,75	4,25 3
16	8	6,75	6,25	8 6,75
17	5	6,5	5	4 6,5
18	8	6,75	6,25	8 6,75

(n) = essai neutre : les compères donnent la bonne réponse.

correcte en norme majoritaire, interdisant ainsi de comprendre comme tel le type de réponse des compères. Nous pouvons supposer que l'unanimité définie par la consistance interindividuelle est relativement moins prégnante que celle de la norme collective latente. Aussi convient-il de considérer les réponses des compères en tant que minoritaires, bien qu'ils soient majoritaires dans le laboratoire - (cette distinction de la majorité physique et de la majorité réelle, sans être tout à fait éclaircie, semble avoir des implications importantes quant à la formalisation des mécanismes d'influence) -. Ces deux questions, explicitées, remettent évidemment en cause les conclusions formulées par Asch : l'adoption de la réponse des compères ne peut plus être interprétée en tant que soumission à la norme majoritaire. En outre, la problématique de cette expérience doit être reconsidérée, puisque la tentative d'influence s'exprime par une déstructuration du mode de pensée habituel. L'opposition des deux systèmes [178] de comportement induit un conflit interindividuel dont nous pouvons alors penser qu'il sera résolu par le sujet naïf. Ainsi, les caractéristiques de la relation majorité/minorité seront déterminantes dans l'élaboration du contrat social. Les compères proposent un type de réponse qui définit à la fois une consistance interindividuelle - puisqu'ils choisissent tous la même ligne - et une consistance intra individuelle novatrice - puisqu'ils donnent, dans plus de 60% des cas, une réponse qui remet en cause le mode de perception habituel -. Ces deux formes de consistance bloquent la négociation entreprise par les membres du groupe puisque la réponse des compères n'en sera pas modifiée. En outre, la consistance interindividuelle ainsi définie valide le mode de perception minoritaire. Nous pouvons donc supposer que le contrat social sera favorable aux compères : si les sujets naïfs « acceptent » la réponse de ceux-ci, le résultat de la négociation constituera bien une innovation imputable à une minorité.

Dans ce cas, il faut reformuler les conclusions de Asch et affirmer *une minorité consistante peut modifier une norme majoritaire*.

Les résultats obtenus par Asch concordent avec cette thèse, puisque 32% des sujets naïfs donnent finalement une réponse qui correspond à la nouvelle conception de la notion d'égalité - (le pourcentage peut sembler faible; il constitue pourtant un résultat important et indiscutable. La simple adoption de la réponse fautive est à elle seule

une preuve capitale du processus d'innovation) -. Sans préjuger de la constance d'un tel processus d'influence, il convient de souligner l'importance du *type de comportement consistant de la minorité* en tant que facteur essentiel au cours de la négociation sociale. Les recherches de V. L. Allen et J. M. Levine (1968) prouvent expérimentalement cette conclusion. Asch avait en effet constaté que la présence d'un compère en désaccord avec les autres suffisait à réduire de 30% à 5% la fréquence des réponses fausses. Allen et Levine ont repris cette analyse afin d'explicitier ce phénomène de conformisme restreint (5%). Dans toutes leurs expériences, le consensus social des compères est rompu par la présence d'un compère « déviant ». Dans l'une d'elles, cependant, ce dernier donne la réponse correcte, apportant ainsi confirmation à la réponse du sujet naïf. Or, pour des stimuli analogues à ceux de Asch, la destruction du consensus des compères « réduit » le conformisme d'autant plus nettement que la réponse du compère « déviant » établit une consistance interindividuelle avec la réponse du sujet naïf. Les modalités de la relation majorité/minorité sont modifiées par l'apparition de cette nouvelle consistance majoritaire réelle et la négociation s'exprime par un compromis. Là encore, le conformisme n'est pas réduit quantitativement mais qualitativement : les sujets naïfs ne se montrent pas moins conformistes, ils choisissent une autre forme de négociation.

Asch (1956) offre une seconde preuve expérimentale du mécanisme de négociation lors du changement de code : il se sert du même paradigme expérimental pour faire varier le nombre des réponses incorrectes par rapport à celui des réponses neutres chez les compères dont il constate [179] que la consistance intra individuelle faiblit avec la diminution des réponses aberrantes. Il observe aussi que le sujet naïf répond moins incorrectement quand les réponses neutres augmentent.

TABLEAU II

Effet de la réduction de la consistance intra individuelle des compères

Réponses incorrectes	Réponses neutres	Fréquences de réponses conformistes (en%)
6	1	53
2	1	36,8
1	1	38,6
1	4	26,2

(Les chiffres correspondant aux réponses incorrectes et neutres représentent les rapports de réponses correctes et de réponses neutres.)

La réduction du nombre de réponses conformistes s'explique parfaitement par référence à la formalisation du mécanisme d'innovation. L'inconsistance relative de la minorité (les compères) réduit en effet l'intensité du blocage de la négociation. La conception nouvelle de l'égalité est validée différemment, justifiant relativement le système de réponse du sujet naïf. Là encore, les modalités de la relation majorité/minorité sont décisives : la réduction de l'intensité du conflit peut permettre des réponses-compromis.

5.2-3.2 (2) Un processus d'innovation : changement de code culturel. S. Moscovici, E. Lage et M. Naffrechoux (1969) ont vérifié expérimentalement cette analyse des processus d'influence exercés par les minorités actives, en utilisant le paradigme issu de la reformulation des conclusions de Asch. Ainsi, le mécanisme d'innovation imputable à une minorité active est cerné plus directement puisque les compères sont effectivement minoritaires par leur nombre et innovateurs par leur mode de réponse.

- *La procédure expérimentale.* On informe les sujets (chaque groupe comprend six personnes dont deux compères) que l'expérience concerne la perception des couleurs. Les stimuli utilisés sont six diapositives de couleur uniformément bleue - (trois d'entre elles ont une intensité lumineuse réduite mais possèdent la même longueur d'onde que les trois autres) -. Les sujets doivent déterminer la couleur de chacune d'elles.

On soumet auparavant les sujets à un « test » de discrimination perceptive entre le vert et le bleu, afin de « détecter les sujets inaptes à [180] l'expérience ». En fait, cette phase pré-expérimentale est destinée à montrer aux sujets naïfs que les autres perçoivent correctement les couleurs. En effet, les compères y répondent comme les sujets naïfs conformément à la réalité objective des stimuli.

Au cours de l'expérience, les compères donneront invariablement la réponse « verte », rejoignant ainsi le mode de comportement des compères de Asch. En effet, une consistance interindividuelle s'établit entre les deux compères, menant à une nouvelle conception de la perception des couleurs : la norme proposée ainsi par les sujets minoritaires est novatrice dans la mesure où elle constitue une déstructuration du mode de perception. En outre, elle est effectivement minoritaire puisqu'il n'y a que deux compères pour quatre sujets naïfs. Enfin, le type de comportement de la minorité tend à valider le mode de perception de celle-ci puisque la consistance interindividuelle en dépend. En effet, les sujets minoritaires ne modifient jamais leur réponse malgré le désaccord flagrant de celle-ci avec la norme explicitement admise par les sujets naïfs. Cette consistance interindividuelle joue un rôle déterminant dans le processus d'attribution de constantes à l'environnement dans la mesure où elle permet l'organisation du champ selon un système signifiant cohérent.

- *Le paradigme expérimental.* La réponse consistante de la minorité - définissant un consensus inter - et intra individuel - s'opposant à l'évidence perceptive des sujets naïfs, crée un conflit interindividuel : le mode de perception de la minorité affaiblit celui de la majorité. En outre, la nature de la réponse ne peut relever de l'aptitude puisque tous les sujets ont « réussi » le test. Le mode de perception habituel constitue la norme majoritaire préalable.

- *Les résultats.* On constate 8,42% de réponses « vertes » parmi celles de 128 sujets. (Ce pourcentage peut sembler faible, mais l'aberration des réponses induit une déstructuration perceptive importante. Aussi ces résultats sont-ils essentiels, d'autant qu'ils traduisent assez correctement le mécanisme profond de l'innovation. En effet, une nouvelle norme a toujours peu d'adeptes au début.) Par contre, dans le groupe contrôle, un seul sujet naïf sur vingt-deux donne deux fois la réponse « verte » (Le test statistique du U de Mann Whitney indique une différence significative à $P = 0,19$).

Ces résultats montrent que le type de comportement définissant une consistance interindividuelle peut entraîner le rejet (partiel) d'une norme fortement validée par le consensus social : il s'agit donc bien d'un processus d'innovation. Quand on sait que la négociation dépend des caractéristiques du conflit interindividuel, on comprend que la majorité (les sujets naïfs), confrontée à une minorité dont le système de comportement est consistant, consente à la réponse novatrice afin de rétablir le consensus social. Cette formulation des mécanismes d'influence sociale rejette donc définitivement l'assimilation de l'influence sociale à un problème de pouvoir. Nous constatons en effet que la réduction d'un tel conflit se fait en faveur de la thèse proposée par la minorité. Or, cette dernière n'ayant [181] pas un statut de pouvoir, il faut interpréter le mécanisme de soumission des sujets naïfs sous d'autres dimensions. La consistance intra individuelle de la minorité définit *un type de comportement actif* dans la mesure où elle bloque la négociation. On comprend alors que le contrat puisse être établi en fonction de la réponse minoritaire, qui, bien qu'en contradiction avec le mode de perception habituel, est validée par la consistance intra individuelle. Elle acquiert ainsi virtuellement le statut de réponse perceptive plausible dont l'invariabilité intra individuelle confirme la signification sociale, en même temps que s'établit un renforcement du conflit interindividuel. *La réponse des sujets naïfs doit alors être conçue comme une manière de réduire le conflit, soit un moyen de rétablir la consistance interindividuelle rompue par la présence d'une norme novatrice.*

Les auteurs, cependant, supposent qu'un refus verbal de la norme novatrice ne traduit pas un effet nul de l'influence exercée par la minorité. Afin d'en déceler éventuellement l'acceptation latente, ils soumet-

tent immédiatement les mêmes sujets à une seconde expérience. De surcroît, il est important de savoir si les sujets naïfs, qui ont changé de réponse verbale, ont aussi modifié leur code perceptif, afin de distinguer acceptation et soumission. Cette seconde expérience est censée concerner la fatigue visuelle. En réalité, on cherche à déterminer, en se servant de disques verts et bleus, où se situe le seuil de discrimination entre les deux couleurs. (Certains disques sont ambigus.)

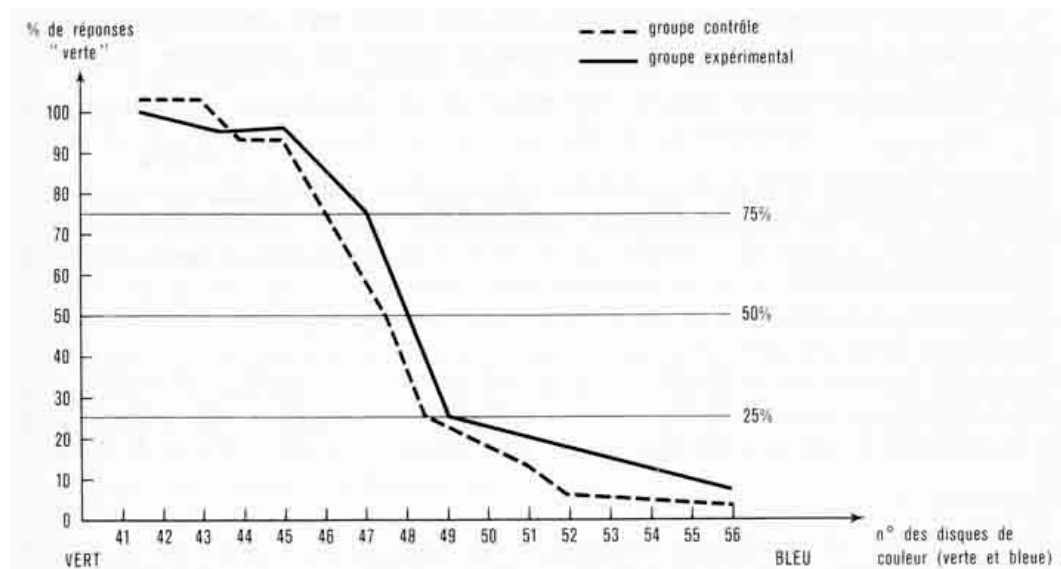


Fig. 9.

Résultat du test de discrimination
(% de réponses « vertes »).

Cette expérience vise à détecter l'effet latent de l'influence minoritaire. Aussi relève-t-on le pourcentage des réponses « vertes » à chaque [182] présentation de disque - (on fait de même pour les réponses « bleues ») -. L'observation du graphique (Fig. 9) permet de constater une différence entre la courbe du groupe contrôle et celle du groupe expérimental. Ce dernier perçoit tous les disques comme ambigus, puisque aucun disque n'obtient 100% de réponses « vertes », alors que l'on peut considérer les disques 41, 42 et 43 comme verts (et les disques 54, 55 et 56 comme « bleus »). Il semble donc que la présence d'une norme minoritaire, innovatrice dans la mesure où elle propose une déstructuration du mode de perception habituel, augmente l'incertitude.

Afin de préciser l'analyse, les auteurs ont défini des seuils de discrimination perceptive tels que :

- 75%. des réponses soient « vertes » et 25%. « bleues »
- 50% - 50%.
- 25%. - 75%

Ces catégories permettent la détermination de niveaux chromatiques dont la valeur a été reportée dans le tableau (III). Ceux-ci correspondent aux zones que l'on peut considérer comme nettement vertes, ambiguës et nettement bleues.

TABLEAU III

Niveaux chromatiques correspondant aux seuils vert, ambigu, et bleu

(Le relevé a été effectué graphiquement à partir du graphique (Fig. 9))

Niveaux de discrimination de la couleur verte à :	Groupe expérimental	Groupe contrôle	Valeurs et signification des <i>T</i> de Student (épreuve unilatérale)
75%	46,84	46,15	1,68 $P = 05$
50%	48,03	47,39	1,78 $- 02 < P < 05$
25%	49,19	48,40	2,33 $- 01 < P < 02$

On observe que les sujets du groupe expérimental ont tendance à maintenir l'utilisation du code perceptif « vert ». En effet, ils donnent encore 75% des réponses « vertes » au niveau chromatique 46,84, 50%, à 48,03 et 25% à 49,19. Les seuils de discrimination du groupe contrôle sont, par contre, systématiquement situés à des niveaux chromatiques inférieurs. Nous pouvons supposer que les sujets,

n'ayant été confrontés à aucune norme novatrice, perçoivent correctement la couleur. Le déplacement des [183] seuils de discrimination est donc le résultat de l'influence latente minoritaire. Il se fait même dans le sens présumé puisque les sujets perçoivent encore « vert » alors que les disques sont objectivement bleus : au niveau chromatique 48,40, il y a encore presque 45% de réponses « vertes » dans le groupe expérimental (25% dans le groupe contrôle). En outre, ce sont les sujets qui ont refusé la réponse « verte » au cours de la première expérience qui manifestent le déplacement de seuil le plus important.

Le type de comportement de la minorité est donc susceptible de changer le code culturel (parler de « changement » est quelque peu audacieux car les sujets se sont exprimés oralement : il se peut que les modifications ne soient que verbales et ne signifient pas une déstructuration du monde de perception). Cette vérification expérimentale du mécanisme d'innovation impose d'envisager l'influence comme une négociation sociale au sein de laquelle la relation majorité/minorité est décisive. Cependant, les résultats montrent clairement que les sujets ne possédant aucun pouvoir sont capables de tentatives d'influence. En outre, ils révèlent deux modalités particulières de réduction du conflit interindividuel. On constate que les sujets - considérés comme actifs au cours de l'interaction supposée par l'expérience - n'adoptent pas tous le même comportement à l'issue de la négociation sociale. L'acceptation explicite de la nouvelle norme proposée par la minorité et la modification des seuils perceptifs constituent donc *deux formes de réaction à la tentative d'influence minoritaire*. Elles ont été étudiées par S. Moscovici et C. Faucheux (1967-1969).

- L'acceptation explicite de la norme novatrice validée par le comportement consistant de la minorité résulte d'une négociation au cours de laquelle les sujets *se rapprochent de la minorité*.

- De même le rejet de la norme novatrice doit être compris comme le résultat d'une négociation. Toutefois, il s'agit alors d'un mode de réaction qui tend à renforcer la norme majoritaire : les sujets réduisent le conflit en persistant à répondre conformément à la norme majoritaire (polarisation), en dépit de la contradiction de la réponse avec leur code perceptif (ce qui est mis en évidence par le déplacement du seuil de discrimination). Moscovici et Faucheux soulignent donc la nécessi-

té d'analyser les mécanismes d'influence sociale en tenant compte d'une part *des modalités de la négociation*, et d'autre part *des modes de réaction à l'influence : approche, évitement, polarisation*.

5.3.3.2 (3) Les mécanismes de l'influence sociale et le processus de catégorisation d'autrui. L'ensemble des résultats que nous venons de présenter nous permet de saisir l'importance de la notion de négociation interindividuelle pour l'élaboration d'une théorie de l'influence sociale. Elle suggère d'une façon implicite la nécessité d'analyser les processus d'influence sociale sur la base de la relation fonctionnelle qui existe entre d'une part les comportements interpersonnels et d'autre part l'ensemble des représentations concernant les individus. Nous devons en [184] effet concevoir ces représentations plus ou moins labiles comme les éléments essentiels à l'élaboration de l'interaction. A.M. Astorff S.A. Richardson et S.M. Dornbush (1958) soulignent l'importance théorique d'une analyse qui aurait pour but de préciser les conséquences des modes de catégorisation d'autrui au niveau de l'interaction.

Nous avons donc tenté de préciser de quelle façon le mode de catégorisation de la majorité à l'égard de la minorité, intervient au cours du processus d'influence sociale (Ph. Ricateau (1971)). Les résultats obtenus au cours des recherches sur l'influence des minorités montrent de quelle façon celle-ci est étroitement dépendante des modalités de la négociation. Aussi, avons-nous de bonnes raisons de penser qu'une représentation différentielle de ces modalités pourrait induire des différences au niveau de l'influence exercée par la minorité. En particulier, nous pouvons supposer, dans un premier temps, que la façon dont les sujets majoritaires peuvent élaborer une représentation des comportements de blocage de la minorité pourrait être fondamentale au cours du processus d'influence.

- *La procédure expérimentale.* La population est constituée par 66 étudiants de psychologie 2^e année. Ils ont pour tâche de discuter du cas d'un jeune criminel par groupes de 3 personnes afin de prendre la décision la plus juste à son égard. Les décisions sont prises sur la base d'une échelle de jugements comprenant 7 propositions ordonnées sur un continuum d'indulgence/sévérité. Dans chaque groupe de 3 personnes un sujet-compère choisit la proposition la plus sévère et défend

son point de vue d'une façon consistante. Deux décisions individuelles sont prises au cours de l'expérience. La première s'effectue avant toute discussion, la seconde intervient après 30 minutes de discussion, réparties en 3 blocs de 10 minutes chacun.

Trois conditions expérimentales ont été définies en fonction du degré de monolithisme attaché au « mode d'appréhension d'autrui ». Ce dernier est induit au cours de la tâche par l'utilisation d'échelles de jugement concernant les autres membres du groupe. Le principe de ces échelles de jugement dérive du différenciateur sémantique (C.E. Osgood (1957)). Dans la première condition les sujets utilisent deux échelles de jugements; dans la deuxième condition ils en utilisent cinq; enfin dans la troisième condition ils en utilisent huit.

L'induction du « mode d'appréhension » a lieu au cours de la discussion. En effet, les sujets cessent de discuter toutes les dix minutes et remplissent alors les échelles dont le contenu n'est pas en rapport direct avec la discussion de cas. Cette activité de jugement a pour but d'induire un « mode d'appréhension » de telle façon que l'image d'autrui élaborée au cours de la discussion du cas, repose sur un nombre de dimensions variables. (Le nombre de dimensions utilisées, au cours de l'interaction proprement dite, pour catégoriser autrui n'est très certainement pas équivalent à 2, 5 ou 8. Mais nous pouvons supposer que l'image effectivement élaborée est d'autant plus monolithique que les sujets ont utilisé un nombre plus restreint d'échelles de jugement.) Une mesure indépendante [185] de l'induction est réalisée à la fin de la discussion à l'aide d'une liste de 100 mots parmi lesquels les sujets doivent choisir ceux qui caractérisent les autres membres du groupe.

- *Le paradigme expérimental.* Le conflit interindividuel est induit par la présence de deux types de décisions antagonistes : celle de la majorité reposant sur les propositions indulgentes et celle de la minorité consistante reposant sur la proposition la plus sévère.

Les différences du système de réponses de la minorité par rapport au système de réponses de la majorité sont imputables à des divergences d'opinions pour lesquelles il n'existe pas a priori de réponse correcte. Il existe une norme majoritaire tacite, tous les sujets vrais choisissant spontanément la zone des propositions indulgentes. Le comportement de la minorité tend à bloquer toute possibilité de négociation sous la forme de concessions réciproques, puisque le sujet-

compère ne laisse jamais supposer qu'il peut changer d'opinion. Le « mode d'appréhension d'autrui » entraîne une représentation des comportements de la minorité selon un degré de monolithisme plus ou moins net.

- *Les résultats.* Nous avons observé dans toutes les conditions expérimentales des changements d'opinion. Cependant ces changements survenus entre la première et la seconde décision ne sont pas équivalents, puisque les sujets de la condition où le « mode d'appréhension d'autrui » est fortement monolithique (2 échelles) se sont significativement moins déplacés vers la zone d'opinion minoritaire que les sujets des conditions où le « mode d'appréhension » peut être considéré comme multidimensionnel (5 et 8 échelles).

TABLEAU IV

Indices des déplacements pondérés

Condition I	Condition II	Condition III
0,57	40,76	45,00

La lecture du tableau (IV) montre qu'une minorité active peut exercer une influence sur une majorité et entraîner des changements d'opinions. Cependant, l'aspect essentiel de ces résultats réside surtout au niveau de la brusque rupture qui apparaît entre les conditions où le « mode d'appréhension » est multidimensionnel et la condition où il est monolithique. Dans la mesure où le résultat de la négociation active entreprise dépend des caractéristiques du conflit interindividuel, nous pouvons considérer que le mode de représentation de ces caractéristiques devient primordial. Afin d'explicitier la signification théorique d'une [186] telle proposition, nous avons tenté d'analyser la représentation de la majorité à l'égard de la minorité. En particulier, nous supposons que le degré de discrimination ¹⁷ affecté à cette image serait fonction du degré de monolithisme inhérent au « mode d'appré-

¹⁷ Le degré de discrimination de l'image du minoritaire est fonction du nombre de caractéristiques choisies par les sujets vrais, dans la liste de 100 mots.

hension d'autrui ». Or, les résultats obtenus confirment cette attente. En effet le pourcentage moyen d'unités discriminatives choisies pour caractériser la minorité dans la condition I est de 17,43%, tandis que celui des sujets des conditions II et III est respectivement de 21,43% et 22,50%.

Cependant l'analyse du degré de discrimination affecté à l'image de la minorité ne constitue pas, en tant que telle, une exploration explicative. Il convient donc de proposer une analyse détaillée de cette image. Aussi avons-nous procédé au relevé de la répartition des unités discriminatives choisies pour la minorité, en fonction de six dimensions définies au préalable au sein de la liste de choix.

TABLEAU V
*Répartition des choix des unités discriminatives
concernant le sujet minoritaire*

Dimensions	Condition I	Condition II	Condition III
Personnalité...	37	28	43
Physiques...	34	23	36
Cognitives...	52	71	86
D'attitude...	27	24	29
Émotionnelles	53	30	49
De blocage de la relation	75	59	53

L'observation des résultats du tableau (V) montre que la répartition des choix n'est pas identique dans toutes les conditions. Il est particulièrement intéressant de souligner que les choix des sujets dont le « mode d'appréhension » est monolithique sont relativement plus nombreux sur la dimension relative aux caractéristiques de blocage de la négociation. En revanche, si les choix sur cette même dimension, pour les sujets des deux autres conditions, sont également nombreux,

nous constatons que [187] les caractéristiques cognitives ont un poids important dans l'image qui s'est élaborée à l'égard de la minorité.

Bien que dans tous les cas le comportement du sujet minoritaire entraîne effectivement le blocage de la négociation, nous constatons que l'image concernant celui-ci n'est pas comparable du point de vue de ces caractéristiques. Or, le processus d'influence exercé par la minorité est une fonction inverse de l'importance relative de cette caractéristique au sein de l'image élaborée. Ainsi, une première analyse semblerait montrer que le style de comportement minoritaire entraînant un blocage de la négociation, s'il est fortement perçu par la majorité, réduit l'intensité de l'influence exercée.

Cependant, avant de retenir une telle conclusion, nous devons nous demander si la saillance importante des caractéristiques de blocage au sein de l'image élaborée pour la minorité, ne modifie pas la signification sociale attribuée à ces comportements. En effet, nous constatons que les sujets ayant catégorisé autrui selon un « mode d'appréhension » multidimensionnel ont élaboré une image fortement saturée en caractéristiques cognitives, tout en conservant une certaine importance aux caractéristiques de blocage de la relation. Nous pouvons alors faire l'hypothèse que la signification sociale attribuée à cette dernière image de la minorité est plus différenciée que la première. Dès lors, nous pouvons supposer que l'image élaborée selon un « mode d'appréhension » multidimensionnel acquiert la signification effective d'une « minorité ferme et résolue ». En revanche, les sujets ayant élaboré une image de la minorité selon un « mode d'appréhension » monolithique ont catégorisé celle-ci en tant que minorité dogmatique.

Nous retiendrons donc que l'image de la minorité élaborée au cours de la négociation est essentielle pour le processus d'influence exercé par la minorité. Cette conclusion pose le problème de la relation majorité/ minorité en des termes différents dans la mesure où le système de représentation à l'égard de la minorité peut être considéré comme partie intégrante de la représentation de la relation elle-même.

5.3. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

Notre intention, au long de ce chapitre, a été non seulement de délimiter clairement les problèmes auxquels répond l'étude de l'influence sociale, mais également de faire ressortir les articulations théoriques à partir desquelles il devient possible de renouveler et d'enrichir l'approche d'un phénomène qui, fondamental dans la vie sociale, occupe une position clé dans la discipline. En particulier, nous avons voulu prévenir contre les limitations de la liaison trop étroite et unilatérale que d'aucuns ont été tentés d'établir entre influence d'une part, conformité et déviance de l'autre. Ainsi avons-nous entrepris de désigner quelques-uns des éléments conceptuels et expérimentaux susceptibles de faire progresser l'analyse de l'influence en ses diverses modalités : normalisation, conformité, [188] innovation. De même avons-nous été amenés à désigner pour l'influence une source qui, en dehors des attributs externes de son agent, possède un caractère de généralité suffisant; et nous pensons avoir démontré l'importance du style de comportement de ce point de vue.

La présentation de chacun de ces axes de réflexion a été assortie d'un survol des directions dans lesquelles sont engagés les travaux empiriques correspondants. Certes, bien des secteurs de recherches ont été passés sous silence, qu'il s'agisse du rôle des facteurs de personnalité, des problèmes dus à la complexité des stimuli ou des variations relatives à l'âge ou au sexe des personnes exerçant ou subissant l'influence. Nous n'avons pas non plus examiné les liens idéologiques, pourtant évidents, de ces études avec leur contexte social et historique particulier. Il nous fallait choisir, sans quoi ce chapitre serait devenu un livre dans un livre. Nous avons préféré nous en tenir à ce qui apportait quelque chose de neuf dans un domaine longtemps stabilisé, sinon sclérosé. Au moment où apparaissent des problèmes nouveaux d'un point de vue empirique et théorique, faire l'état d'une question en mouvement était prioritaire.

SERGE MOSCOVICI et PHILIPPE RICATEAU.

[189]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ADAMS, « Autokinetic sensation ». *Psychological monography*, 1912, 59, 133-170.

ABELSON R. P., LESSER, *In* : Cohen A. R., *Attitudes change and social influence*, New York, Basic Book, 1964, p. 44.

ALLEN V. L., LEVINE J. M., « Social support, dissent and conformity », *Sociometry*, 1968, 108-121.

ALLEN V. L., *In* : Berkowitz L., *Advances in experimental social psychology*, Vol. 2, 1965, New York, Academic Press, 1965.

ALEXANDER N. C., LYNNE G., ZUCKER, BRODY C., « Experimental expectations and autokinetic experiences : consistency theories and judgmental convergence ». *Sociometry*, 1970, 28, 227-240.

ANDERSON L. R., MACGUIRE J. D., « Prior reassurance of group consensus as a factor of producing resistance to persuasion ». *Sociometry*, 1965, 28, 45-46.

ASCH S. E., « Opinions and social pressures ». *Scientific America*, 1955, 193, 31-35.

ASCH S. E., *Social psychology*, Englewood Cliffs, N. Jersey, Prentice Hall, 1952.

ASTORFF A. M., RICHARSON S. A., DORNBOSH S. M., « The problem of relevance in the study of person perception ». *In* : Tagiuri R. et Petrullo L., *Person perception and interpersonnal behavior*, Stanford, California, Stanford University Press, 1958, 54-62.

BACK K. W., DAVIS K. E., « Some personnal factors and situational factors relevant to the consistency and production of conformity behavior ». *Sociometry*, 1965, 28, 227-240.

BERKOWITZ L., « Effect of perceived dependency relationship upon conformity to group expectations. » *Journal of abnormal and social psychology*, 1957, 55, 350-354.

BERKOWITZ L., *Advances in experimental psychology*, Tome 2, New York, Academic Press, 1965.

BOURRICAUD F., *Esquisse d'une théorie de l'autorité*, Paris, Plon, 1961.

BRANDON A. C., « Status congruence and expectations ». *Sociometry*, 1965, 28, 272-288.

BOUILLUT J. et Moscovici S., « Transformation des messages transmis en fonction de l'intérêt des sujets et de l'image des destinataires ». *Bulletin du C.E.R.P.*, 1967, 16, n° 4, 305-322.

COFFIN (1941), *In* : Flament C. (1959) (a), *Année psychologique*, 59, 73-92.

COHEN A. R., « Some implications of self esteem for social influence ». *In* : Hovland C. I., Janis I. L., *Personality and persuasibility*, Haven, Connecticut, Yale University Press, 1959, 102-120.

COHEN A. R., *Attitudes change and social communication*, New York, Basic Book, 1964.

CROWN D. P., LIVERANTS, « Conformity under varying conditions of personal commitment ». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1963, 66, 547-555.

DEUTSCH M., GERARD H. B., « A study of normative and informationnal influence upon individual judgments » *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51, 629-636.

FAGEN & A., « The effect of real and experimentally reported ability on confidence and conformity ». *American psychology*, 1963, 18, 357-358 (in abstracts).

FLAMENT C. (a), « Ambiguïté du stimulus, incertitude de la réponse et processus d'influence sociale ». *L'année psychologique*, 1959, 59, 73-92.

FLAMENT C. (b), « Modèle stratégique des processus d'influence sociale sur les jugements perceptifs ». *La Psychologie française*, 1959, 4, 91-101.

FLAMENT C. *Réseaux de communication et structure de groupe*, Paris, Dunod, 1965.

FESTINGER L., SCHACHTER S., BACK K., *Social pressure in informal groups*, New Haven, Yale University Press, 1950.

FESTINGER L., « A theory of social comparison ». *Human relations*, 1954, 7, 117-140.

FRENCH J., RAVEN B., (1959), « Les bases du pouvoir social ». In Levy A., *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*, Tome 2, Paris, Dunod, 1965, 359-375.

[190]

GOLDIMAN M., HABERLEIN B.J., FEDER F.J. (1965), « Conformity and resistance to group pressures », *Sociometry*, 1965, 28, 220-226.

GRAY L. N., RICHARSON J., MAYHEW B. H., « Affluence attempt and effective power, a re-examination of an unsubstantiated hypothesis », *Sociometry*, 1968, 31, n° 3, 245-248.

HEIDER F., *The Psychology of Interpersonnal Relations*, New York, John Wiley and Sons, 1958, Chap. II, 20-58.

HARVEY, CONSALVI, « Status and conformity », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, n° 2, 182-187.

HOCHBAUM G. H. « The relation between the group memberself confidence and their reaction to group pressure to uniformity ». *AMMSO Rev.*, 1954, 19, 678-687.

HOLLANDER E. P., « Conformity status and idiosyncrasis credit », *Psychological Review*, 1958, 65, 117-127.

HOLLANDER E. P., « Competence and conformity in the acceptance of influence », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 61, n° 3, 365-369.

HOVLAND C. I. LUMSDAINE A. A., SHIEFFIELD F. D., In : Cohen A. R., *Attitude change and social communication*, New York, Basic Book, 1964.

HOVLAND C. I., MANDELL W., in : Cohen A. R. *Attitude change and socialcommunications*, New York Basic book, Boring, 1964.

HOVLAND C. I., JANIS I. L., KELLEY H. H. (1953), *in* : Cohen A. R., *Attitude change and social communications*, New York Basic Book, 1964.

HOVLAND C. I., JANIS I. L., *Personality and persuability*, New Haven, Yale University Press, 1959.

JONES E. E., GERARD H. B., *Foundations of social psychology*, New York, John Willey and Sons, 1967.

KOGAN N., WALLACH M. A., « Les comportements de prise de risques dans les petits groupes de décision », *Bulletin du C.E.R.P.*, 1967, 16, n° 4, 363-375.

KELMAN H. C., *in* : Berkowitz L., *Advances in experimental psychology*, New York, Academic Press, Tome 2, 1965.

LAMBERT R. « Autorité et influence sociale », *in* : Fraisse P., Piaget J., *Traité de Psychologie expérimentale*, Tome IX, P. U. F., 1965, 59-97.

LAMBERT R., « Processus d'influence et de productivité dans les petits groupes de travail », *Bulletin du C.E.R.P.*, 1967, 16, n° 4, 377-392.

LEMAINE G., DESIORTES J. P., *Rôle de la cohésion et de la différenciation hiérarchique dans le processus d'influence sociale*, 1970.

LEVY A., *Psychologie sociale, textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, 1965.

LEWIN K., *Psychologie dynamique, les relations humaines*, Paris, P. U. F., 1959 (*traduction*).

LINTON H., GRAHAM E., « Personality correlates of persuability », *in* : Hovland C. I., Janis I. L., *Personality and persuability*, New Haven, Yale University Press, 1959.

MAUSNER B., « The effect of prior reinforcement in the interaction of observer pairs ». *Journal of Abnormal and social Psychology*, 1954, 49, 65-68.

MONTMOLIN de G., « Les phénomènes de normalisation à l'intérieur des groupes sociaux », *L'année psychologique*, 1953, 539-551.

MONTMOLIN de G., « Le processus d'influence sociale », *L'année psychologique*, 1958, 426-445.

MONTMOLIN de G., « Influence sociale et jugements perceptifs. Effet de la dispersion des informations sur les changements individuels », *L'année psychologique*, 1966, 111-128.

MOSCOVICI S., FAUCHEUX C., « Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité », *Bulletin du C.E.R.P.*, 1967, 16, n° 4, 337-361.

MOSCOVICI S., FAUCHEUX C., *Social influence, conformity bias and the study of active minority*, Tiré à part E.P.H.E., 1969, 120.

MOSCOVICI S., LAGE E., NACHEFROUX M., « Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task », *Sociometry*, 1969, 32, n° 4, 365-380.

NEWCOMB T. M., TURNER R. H., CONVERSE P. E., *Social psychology, the study of human relations*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1965, 186-194.

OSGOOD C. E., *The measurement of meaning*, Urbana, University of Illinois Press, 1957.

RAPOPORT A., *Fights, games and debates*, Ann Arbor, the University of Michigan Press, 1960 (trad. franç., *Combats, débats et jeux*, Paris, Dunod, 1967).

RICATEAU Ph., Processus de catégorisation d'autrui et les mécanismes d'influence sociale, *Bulletin de Psychologie de l'Université de Paris*, 1971.

RIESMAN D., *La foule solitaire*, Paris, Arthaud, 1964.

SAMELSON E., « Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field », *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1957, 55, 181-187.

SHERIF M., *The psychology of social norms*, New York, Harper and Row, 1936.

SHERIF M., HOVLAND C., *Social judgments, assimilation and contrast effects in communication and attitude change*, New Haven, Yale University Press, 1965.

SPIERLING, In : Asch S. E., *Social psychology*, Englewood cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1952.

STONE (1967), « Autokinetic norms and experimental analysis », *Journal of Abnormal and social psychology*, 1967, 5, 76-70.

[191]

TUDDENHAM R. D., The influence of a distorted group upon individual judgment », *Journal of Psychology*, 1958, 46, 227-241.

WALKER E. L., HEYNS R. W., *An anatomy of conformity*, Englewood cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1962.

WEBER M., « Types d'autorité ». In : Levy A., *Psychologie sociale, Textes fondamentaux anglais et américains*, Paris, Dunod, 1965, Tome 2, 352-358.

WEISS, HOVLAND C. I., in : Cohen A. R., *Attitude change and social communication*, New York, Basic Book, 1964.

WHITTAKER (1965), « Attitude change and communication discrepancy », *Journal of social psychology*, 1965, 65, 141-147.

[192]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 6

**ATTRAIT ET HOSTILITÉ
INTERPERSONNELS**

Dana Bramel

[Retour à la table des matières](#)

Ce qui nous décide habituellement à étudier une certaine catégorie de phénomènes c'est, même au niveau inconscient, le sentiment qu'ils importent à la satisfaction de l'homme, et que nous pourrions les contrôler après les avoir compris, pour accroître cette satisfaction. Ainsi ces phénomènes bipolaires tels que l'amour et la haine, les comportements d'approche et d'évitement, l'attrait et le rejet ont fait l'objet d'une attention croissante, en partie du fait de l'opinion très répandue qu'ils sont d'une importance critique pour le bonheur de l'humanité. Si les hommes n'aimaient que ceux qui agissent dans leur intérêt, haïssant seulement ceux qui leur nuisent, s'ils coopéraient avec ceux qui poursuivent les mêmes buts, en luttant contre leurs véritables oppresseurs, l'étude scientifique des attitudes relatives à l'attrait et à l'hostilité présenterait peut-être alors moins d'attrait et moins d'urgence. Or, nous voyons, au contraire, des gens que l'on manœuvre, estimer des hommes et des objets qui leur seront nuisibles, mépriser ceux qui agiraient dans leur intérêt, et négliger ceux qui pourraient contribuer à leur bien-être. Les individus semblent ainsi incapables de choisir leur conjoint de manière rationnelle (cf. le taux des divorces), des amis se

révèlent être des informateurs de police, les ouvriers blancs exercent une discrimination envers les ouvriers noirs, les enfants apprennent à détester des groupes ethniques qu'ils n'ont jamais vus, les hommes considèrent les femmes comme des êtres inférieurs, la société reproche à ses victimes les maux qu'elle leur inflige, etc.

Si nous admettons l'hypothèse que les attitudes, traduisant l'attrait et l'hostilité, jouent un rôle important dans les relations des individus entre eux, il est alors évident que le sujet de ce chapitre constitue un problème social essentiel. Il faudrait, pour le traiter de façon plus ambitieuse, s'intéresser non seulement aux attitudes prises comme tendances (sentiments, comportements latents), mais aussi aux conduites manifestes comme l'entraide et l'agression, la coopération et la compétition, les marques de tendresse et les conduites d'attaque. Ce sont là, évidemment, les phénomènes interpersonnels qui ont la plus grande influence. Les attitudes et les opinions seraient les causes sous-jacentes de l'apparition de ces conduites, elles-mêmes toujours dépendantes de la situation où se [193] trouve l'individu. Certes, des problèmes sérieux se posent quand on mesure l'attrait et l'hostilité, en tant qu'attitudes. Et l'on discute souvent pour savoir dans quelle mesure elles influencent le comportement manifeste. Il reste néanmoins que la plupart des travaux relatifs à notre sujet prennent pour hypothèse que les attitudes sont importantes et peuvent se mesurer. Notre discussion se fera à partir de ce point de vue.

6.1 La mesure des attitudes interpersonnelles

[Retour à la table des matières](#)

Si une attitude est une réaction émotive prédisposant à agir de façon positive ou négative envers une personne, un objet ou un concept, la mesurer par des questions, à un moment quelconque doit être relativement simple si nous supposons que :

- 1) il existe vraiment chez le sujet une attitude envers la personne ou le groupe visés;

- 2) la personne est *capable* d'exprimer son attitude;
- 3) elle *accepte* d'exprimer son attitude.

Considérons ces hypothèses. La première est assez évidente bien qu'on la néglige parfois. Dans combien de recherches des sujets sont-ils obligés « d'inventer » des attitudes qu'ils n'ont pas ? La seconde comporte au moins deux aspects : d'une part, on suppose que des techniques comme les tests ou les questionnaires parviennent effectivement à évoquer chez le sujet l'attitude considérée ou les traces mnémotechniques qui lui sont relatives. Celui-ci comprend-il les concepts contenus dans les questions ? On suppose, d'autre part, chez lui la capacité de distinguer entre ses différents états affectifs et de dire correctement que le concept *X* éveille en lui l'état *Y*, à ce moment-là (ou peut-être de façon habituelle). Les gens sont-ils capables de faire ces distinctions dans leurs propres sentiments ? Très grossièrement sans doute. Les analyses théoriques de Skinner (1945) et les travaux de Schachter sur les états affectifs montrent que les individus catégorisent et perçoivent les événements physiologiques internes, que nous appelons émotions, de manière souvent erronée. Ainsi, Schachter et Singer (1962) ne parvinrent-ils pas à faire ressentir le même état objectif d'activation physiologique produit par une même drogue, comme euphorique à un groupe de sujets et comme agressif à un autre groupe. Et ceci par une simple manipulation de la situation sociale où on laissait le sujet éprouver les effets de la drogue.

Si l'on veut obtenir qu'une personne interrogée sur ses attitudes réponde avec précision, elle aura besoin, semble-t-il, de renseignements supplémentaires; ses sentiments intérieurs, même s'ils sont éveillés par les questions, lui sembleront trop ambigus pour guider ses réponses. D'après les travaux de Bem (1967), le sujet déduit son attitude moins d'après ses états intérieurs que d'après son comportement passé et présent. Un homme à son bureau peut décider qu'il a faim en regardant sa montre (si elle indique l'heure habituelle du repas, alors il doit avoir faim). De même pouvez-vous décider quelle sera votre attitude envers un objet [194] quelconque, en évoquant la façon dont vous vous êtes comporté vis-à-vis de cet objet ainsi que les circonstances du moment. S'il vous apparaît que dans le passé, vous vous êtes délibérément lié à telle personne ou à telle catégorie de personnes, sans doute conclurez-

vous alors que vous les aimez ou que vous les considérez. Selon Bem, nous utilisons donc pratiquement le même type d'information lorsque nous jugeons nos propres attitudes que lorsque nous apprécions celles des autres : nous les induisons d'un comportement manifeste qui nous apparaît comme l'effet du libre choix (et non de la contrainte ou de la subornation).

En général, le chercheur ne s'intéresse pas tant à la réaction affective d'un sujet à un concept *X* au cours même de l'épreuve, qu'à découvrir certaines des réactions du sujet à *X*, sous leurs différentes formes et dans diverses circonstances. Le chercheur n'est pas satisfait lorsque le sujet réagit à *X* d'une manière très différente, dans un questionnaire ou un entretien, d'une part, et lorsque *X* est réellement à l'œuvre, d'autre part; ou bien lorsque sa réaction à *X* présenté verbalement diffère de sa réaction en présentation visuelle. Le chercheur désire pouvoir prédire le comportement réel du sujet en dehors de la situation expérimentale, et cette prédiction doit être d'autant plus exacte que le comportement du sujet se conforme à la description de Bem (il choisit dans ses souvenirs ceux relatifs à son comportement réel vis-à-vis de *X*).

La solution idéale pour prévoir le comportement futur d'un sujet serait de le confronter à des simulations calquant des situations réelles et d'observer ce qu'il fait. Cela étant impossible pour de nombreuses raisons, les spécialistes de l'étude des attitudes ont créé des techniques moins coûteuses. Parmi celles-ci, on demande aux sujets, par une série de questions, comment, s'ils étaient amenés à rencontrer l'objet *X*, ils se comporteraient à son égard. L'une des premières techniques utilisées dans la mesure des attitudes, l'échelle de distance sociale de Bogardus (1925), employait ce type de simulation. On demandait aux sujets de penser à un certain groupe ethnique, racial ou national et d'indiquer le degré de « distance sociale » qu'ils seraient prêts à accepter par rapport à ce groupe. Il y avait plusieurs possibilités.

J'accepterais un élément de ce groupe	<p>comme proche parent par le mariage.</p> <p>dans mon club, comme copain attitré.</p> <p>comme voisin, dans ma rue.</p> <p>dans le travail, dans ma profession.</p> <p>comme citoyen de mon pays.</p> <p>comme résident temporaire de mon pays.</p>
J'interdirais à ce groupe mon pays.	

[195]

Pendant la Seconde Guerre mondiale, un psychologue qui essayait de mesurer les attitudes envers les objecteurs de conscience, jugea nécessaire de faire intervenir des choix plus radicaux afin de pouvoir faire des distinctions précises parmi ses sujets. Un article fut ajouté : « Il doit être exécuté comme traître ».

Les mesures de l'attrait interpersonnel les plus largement utilisées font des emprunts de façon directe ou détournée à la « sociométrie » de Moreno (1934). Les questions sont de la forme générale suivante : « Avec qui aimeriez-vous (ou n'aimeriez-vous pas)... [jouer, travailler, vous asseoir, vivre, être ami, étudier, prendre des vacances, etc.] » Dans les recherches originales de Moreno, on assurait aux sujets que l'on s'efforcerait de faire en sorte que leurs vœux soient réalisés dans la mesure du possible. À l'école normale de filles de l'État de New York, par exemple, la disposition des élèves en classe et dans les dortoirs fut modifiée en fonction des préférences exprimées lors du test sociométrique. Moreno souligna l'importance d'informer les sujets que leurs réponses détermineraient bel et bien leurs conditions de vie. Ce fut semble-t-il un excellent moyen de garantir la sincérité des sujets et d'augmenter la probabilité qu'ils *acceptent* de révéler leurs attitudes (hypothèse 3, ci-dessus). Bien qu'on puisse imaginer des cas où même cette technique ne pourrait éviter la dissimulation de sentiments véritables, Moreno a sans doute raison de prétendre que les sujets répon-

dent généralement avec sérieux et franchise. Si valide que soit cette technique de mesure, on ne peut promettre de modifier l'aménagement des conditions de vie du sujet que lorsque le chercheur a le pouvoir et la volonté de le faire. La plupart du temps ce ne fut pas le cas, et la méthode sociométrique s'est considérablement édulcorée dans la plupart de ses applications.

L'idée fondamentale de Moreno a reçu depuis peu des prolongements tendant à s'assurer des réponses sincères par d'autres moyens (cf. Aronson et Carlsmith, 1968). On demande au sujet de faire plus qu'exprimer uniquement et verbalement son attitude, par un questionnaire ou un entretien; mais on lui demande d'exécuter ou de s'engager (par une promesse) à exécuter ultérieurement une action qui aura des conséquences réelles pour les personnes à l'égard desquelles on mesure son attitude. On peut lui demander soit de s'offrir à consacrer du temps et des efforts pour aider ces personnes (dans le cas où la somme de temps et d'effort promis est l'indicateur d'attitude), soit d'évaluer ces personnes (dans le cas où cette estimation affectera leur chance d'admission à un emploi), soit enfin de choisir de travailler avec elles dans un cadre amical (coopératif) ou antagoniste (compétitif).

Les échelles de Thurstone, de Likert et de Guttman constituent des techniques classiques relativement indépendantes de mesure des attitudes. Dans les recherches sur les phénomènes d'attrait, l'échelle de distance sociale de Bogardus citée plus haut est assez proche de l'échelle de Guttman. L'idée qui a présidé à la conception de celle-ci a été d'établir une dimension unique (comme la distance psychologique) et de présenter des affirmations verbales qui s'inscrivent sur ce continuum en des points [196] nettement distincts. Le degré d'intimité dans les relations interpersonnelles avec un groupe particulier, jugé acceptable par le sujet, indique son attitude envers le groupe en question. Mais, à la différence des mesures qui s'inspirent des travaux de Moreno, le sujet n'est nullement tenu d'accepter les conséquences réelles des réponses données. L'échelle de Likert s'étant avérée plus utilisable que celle de Thurstone dans ce domaine de recherche, nous ne discuterons pas cette dernière qui est largement décrite par Debaty (1967). Dans la technique de Likert, on rassemble un grand nombre d'informations visant toutes un même objet, un groupe ou un individu. Ces affirmations associent de façon caractéristique cet objet à diverses notions nettement estimatives. Une échelle de mesure des attitudes en-

vers les États-Unis pourrait ainsi comporter des énoncés du type suivant.

L'investissement américain est une forme de colonisation.

On est plus libre en Amérique qu'en France.

La plus grande menace qui pèse sur la paix du monde, c'est l'impérialisme américain.

Le niveau des études secondaires françaises est supérieur au niveau américain.

On demande au sujet d'exprimer son degré d'accord ou de désaccord avec chaque affirmation. Une note globale d'attitude est alors calculée pour chaque sujet, puisque le chercheur (à la suite d'une sélection fondée sur l'analyse des réponses de sujets comparables) n'a utilisé que des énoncés exprimant assez clairement une attitude soit positive soit négative. On peut avec quelque assurance qualifier de favorable l'attitude de celui qui souscrit à la plupart des énoncés positifs (favorable à l'Amérique, dans l'exemple ci-dessus) et qui désapprouve la plupart des négatifs, dans la mesure où les énoncés recouvrent une grande diversité de contextes et de notions appréciatifs. Ceux qui souscrivent à une combinaison d'énoncés positifs et négatifs se classent plus difficilement, et leurs notes globales offrent sans doute moins de possibilité de prévision.

Si l'on cherche à prévoir le comportement futur et si nous supposons que l'individu, dont les réponses sont systématiquement positives, a une attitude nettement positive envers l'objet considéré, pourquoi alors ne pas simplement demander aux sujets de définir leur réaction synthétique à une notion globale, peut-être sur une dimension simple allant de « généralement très favorable » à « généralement très défavorable » en passant par « neutre » ?

C'est ce qu'en effet certains auteurs ont fait, comme on le verra au moment de la discussion des résultats de certaines recherches. Mais se fier à une seule question demande de la circonspection. Cette question peut fort bien saisir le sujet dans un moment atypique (lorsque, par exemple, il est momentanément hostile envers tout). Elle peut aussi

susciter une réponse erronée par manque d'attention ou mauvaise compréhension. Elle peut aussi ne pas être prise au sérieux par le sujet. Bref, on ne saurait se fier à une seule question. La stratégie la plus intelligente [197] semble être de fournir des questions multiples en espérant que toutes intéressent les aspects pertinents du concept considéré; ceci n'interdit pas d'inclure au moins un article global qui permette au sujet de donner une évaluation sommaire et indifférenciée. Cette évaluation résumée peut fort bien se révéler prédire le comportement réel mieux que ne le ferait une synthèse combinant de façon mécanique un grand nombre de réponses concernant les différents aspects isolés du concept considéré. La certitude à cet égard est difficile à établir a priori. La littérature contient cependant un certain nombre d'exemples où le comportement fut mieux prédit par une seule question globale que par la synthèse d'évaluations séparées, sur une dimension molaire (par exemple : Aronson et Linder, 1965).

Enfin, en rapport avec l'échelle de Likert, signalons le différenciateur sémantique (Osgood, Suci et Tannenbaum, 1957) où l'on demande au sujet d'indiquer dans quelle mesure selon lui chacun des adjectifs d'une liste décrit le concept étudié. Ces adjectifs ayant été choisis auparavant en raison de leur aspect évaluatif et significatif relativement univoque, il est possible de calculer un score individuel global, en fonction des adjectifs positifs et négatifs qu'il juge pertinents pour décrire le concept.

6.2. Histoire récente de l'étude des attitudes interpersonnelles

[Retour à la table des matières](#)

Dans le domaine de l'attraction et l'hostilité interpersonnelles, la plupart des études expérimentales et des théories ont été conduites et élaborées aux États-Unis. Quoique ceci soit sans doute vrai de la plupart des questions de la psychologie sociale, il semble que l'idée de constituer un champ de recherches dans les relations interpersonnelles tienne à une disposition particulière aux Américains ¹⁸

La société américaine est fortement urbanisée, et sa population présente une assez grande mobilité géographique. La grande masse de cette population descend d'immigrants qui rompirent d'abord leurs attaches familiales et géographiques en quittant leurs pays d'origine, et qui tranchèrent de nouveaux liens lorsqu'ils se mirent en route vers les frontières de l'Ouest. Même aujourd'hui, l'Américain est une personne toujours sur le départ, ou du moins y songeant, que son mouvement soit géographique ou social. L'amitié tend alors à être temporaire, les liens familiaux étroits se restreignent aux membres de la famille nucléaire immédiate. La ville natale et le terroir, enfin, sont bientôt abandonnés. L'Américain vit parmi des étrangers ¹⁹. Il parvient sans doute à en connaître certains, mais il déménage alors à nouveau, se retrouvant une fois encore parmi des étrangers qui constituent cette grande diversité de groupes [198] ethniques, raciaux et nationaux qui valut à l'Amérique d'être appelée « *melting pot* » (creuset). Mais tout comme les autres hommes, les Américains sont des « animaux sociaux » recherchant la compagnie et l'amitié de ceux qui les entourent.

¹⁸ J'utiliserai les termes « Amérique » et « Américains » pour désigner les États-Unis d'Amérique et leurs habitants, sans ignorer qu'il y a d'autres Amériques, tant au Nord qu'au Sud.

¹⁹ TOCQUEVILLE le notait en 1835 (*De la démocratie en Amérique*) : « L'aristocratie avait fait de tous les citoyens une longue chaîne qui remontait du paysan au roi; la démocratie brise la chaîne et met chaque anneau à part. » (II, 2e partie, chap. II).

Soucieux de former des liens que des peuples plus sédentaires tiennent pour acquis (liens qui procèdent « naturellement » d'un contact prolongé au même endroit), l'Américain est spécialement disposé à définir les relations personnelles comme un « problème social ». Pour lui, loin d'être donnée ou reçue dans la quiétude d'un relatif automatisme d'une quasi-prescription, l'affection doit être trouvée, voire « gagnée ». « Comment s'y prendre ? » La question se pose, et des livres tels que celui de Carnegie *Comment se faire des amis et influencer les gens* se vendent dans tout le pays, tandis que dans les villes prolifèrent des firmes spécialisées qui aident les gens à trouver des époux assortis grâce à « l'analyse de la personnalité par ordinateur ». Voilà une des raisons qui orientèrent relativement tôt l'attention des psychologues sociaux vers l'étude de l'attrait et de l'hostilité interpersonnelles.

Un certain nombre de facteurs supplémentaires contribuèrent à attirer l'attention sur les relations interpersonnelles particulièrement aux États-Unis. Citons les plus importants.

1) Le système capitaliste prône la concurrence individuelle en s'appuyant sur le darwinisme social de la « survie du plus apte ». Aussi enseigne-t-il aux gens l'hostilité mutuelle, et les y encourage. Néanmoins la vie sociale exige la coopération. Cette tension ou « contradiction » a conduit à s'interroger sur les facteurs qui poussent les gens les uns vers les autres.

2) La démocratie politique, où, en théorie, chaque adulte a le droit de vote, conduit sans doute à s'intéresser de plus en plus aux attitudes populaires auxquelles on accordait auparavant moins d'importance puisque moins de pouvoir leur était accordé.

3) L'individualisme américain exalte le caractère unique de chaque individu, et l'idée que chacun a droit à des chances égales dans la lutte pour la vie, la fortune, le statut social. Ces idées semblent contredites par l'existence de préjugés et de stéréotypes, qui constituent de ce fait d'importants sujets d'étude. Ainsi une des principales critiques qui fut élevée contre les stéréotypes sociaux était qu'en condamnant un individu en raison du groupe auquel il appartient, on l'empêchait de s'élever selon son mérite.

4) Dans les années 30, un nombre considérable de philosophes et psychologues juifs européens fuirent en Amérique l'antisémitisme et les camps d'extermination. Aux États-Unis ils consacèrent leurs talents à l'étude systématique de l'antisémitisme et des phénomènes connexes des conflits et de l'hostilité inter-groupe. Citons parmi les plus importants de ces psychologues sociaux : Kurt Lewin, Fritz Heider, Theodor Adorno, Else Frenkel-Brunswik, et Bruno Bettelheim. Certains d'entre eux se firent les médiateurs de la puissante influence que la psychanalyse exerça sur l'étude des relations interpersonnelles.

[199]

5) Par définition, les groupes opprimés n'ont pas accès aux coulisses du pouvoir dans sa forme institutionnelle. Pratiquer la science de la psychologie sociale leur est interdit de ce fait. Ils se sont ainsi généralement trouvés dans l'impossibilité d'exécuter ou de commander le genre de recherche qui leur aurait été le plus utile. C'est donc essentiellement aux classes moyennes et supérieures qu'échurent les rôles scientifiques et la détermination des problèmes qu'il convenait d'étudier. Comme la société américaine est raciste, et que l'accès aux études supérieures était interdit au peuple noir, la psychologie sociale a historiquement, aux États-Unis, accordé à la question du racisme bien moins d'attention qu'il ne lui revenait ²⁰. Ce n'est que du jour où les Noirs demandèrent l'égalité et menacèrent, pour l'obtenir, de bouleverser la société blanche (sit-ins, manifestations, émeutes, etc...) qu'un grand nombre de psychologues sociaux commencèrent à prendre le racisme au sérieux ²¹.

6) Tandis que dans l'Amérique de ce siècle, les noirs ne commencèrent à créer des difficultés à la majorité blanche que dans les années 50, c'est sensiblement plus tôt que les ouvriers de l'industrie préoccupèrent les propriétaires, les directeurs d'usine et les psychosociologues ²². Dans les années 20, Elton Mayo, convaincu que par le droit et par le savoir il revenait au capital de régner sur le reste de la nation, conduisit une série de recherches sur les travailleurs de l'industrie, re-

²⁰ Le premier travail important sur le racisme est dû à un Suédois, MYRDAL Gunnar, qui visita les États-Unis et écrivit *Un dilemme américain* (1944).

²¹ On montrera plus loin qu'il reste beaucoup d'améliorations à apporter.

²² L'histoire de cette collaboration est décrite : BARITZ L., *The Servants of Power*.

cherches qui sous le nom de « Enquête de Hawthorne » (enquête menée sous la direction de Roethlisberger et Dickson) dans une usine de Chicago spécialisée dans le montage des téléphones, l'usine Hawthorne, dépendant de la *Western Electric Company*, eurent une énorme influence. On admit que ces recherches démontraient que l'ouvrier n'avait aucun problème objectif contraignant, et que les revendications de salaires n'étaient en fait qu'un camouflage des besoins humains réels d'appréciation, de compréhension et d'amitié²³. Ainsi naquit le mouvement des « relations humaines dans l'entreprise », qui eut des effets extrêmement importants dans tout le domaine de la psychologie sociale. On avait montré, semblait-il, que les ouvriers se souciaient bien plus de relations personnelles amicales avec leurs supérieurs et entre eux que d'argent, de confort et de détente dans le travail. Par-là, ces premiers psychologues sociaux réussirent à convaincre à peu près tout le monde que ces processus avaient une grande importance pratique. Dans l'industrie, il sembla soudain que de bonnes relations interpersonnelles valaient autant que de l'argent en banque. C'était en tout cas bien ainsi que l'entendait le psychologue social. Ce mouvement devait s'épanouir dans les années 1950 et 1960 avec le développement de la dynamique de groupe et des groupes [200] de diagnostic (T-groups). Caruso (1965) commenta ainsi ce développement :

« Cette psychologie micro-sociale a toutefois donné naissance à des applications anti-sociales et anti-scientifiques, bien que cette conséquence ne soit pas inéluctable par nature. Elle analyse en effet le groupe *en dehors* de son contexte social, et ne tient pas compte de ses bases économique, culturelle et historique. Ce faisant, elle a parfois donné des armes à la pire espèce d'exploitation sociale - celle qui tente de simuler une amélioration brève et étroite des « relations humaines », hors de tout contexte historique, en rendant l'atmosphère des usines « plus agréable », sans changer la base réelle d'aliénation qu'elles recèlent » (p. 25)²⁴.

7) La classe capitaliste n'est pas le seul groupe social important aux États-Unis a saisir qu'il était important de comprendre et de manipuler

²³ Ce qu'en fait ces études ne réussirent pas du tout à démontrer. Ces interprétations sont mises en lumière par CAREY (1961) et SYKES (1965).

²⁴ Voir aussi Lucien GOLDMANN : Sciences humaines et philosophie.

les relations entre les personnes et les groupes. Pendant la Première Guerre mondiale, les psychologues américains ont convaincu l'armée de leur utilité en fournissant des tests d'intelligence et des services psychiatriques. Pendant la Seconde Guerre mondiale, des psychosociologues dans les forces armées conduisirent des recherches complexes sur la propagande, la sélection des officiers et l'efficacité au combat ²⁵. Une partie de ces recherches s'intéressaient aux relations interpersonnelles et aux attitudes qui importent, croit-on, à la coopération efficace des officiers et des conscrits dans une unité donnée. À la fin de cette guerre, les forces armées continuèrent à investir des sommes importantes dans l'étude de ces problèmes, et elles facilitèrent l'utilisation de soldats comme sujets dans des expériences susceptibles d'être utiles à l'armée. Bien qu'une partie des travaux patronnés par l'armée de terre, de l'air et la marine n'aient pas pour objet spécifique les problèmes pratiques intéressant les armées, il est clair que les gens influents au Ministère de la défense sont persuadés que la psychologie sociale recèle des possibilités d'utilisation et qu'il est bon d'entretenir des relations fort amicales avec les psychosociologues qui travaillent dans des secteurs apparemment féconds.

8) Nous ne pouvons conclure ce bref exposé des influences historiques sans évoquer le subit intérêt pour la violence et l'agression, qui se manifeste depuis peu chez les psychologues sociaux. Comment faut-il l'expliquer ? Ce serait à coup sûr une erreur que de prétendre que la violence est un phénomène récent dans la société américaine.

Un peuple qui a pratiquement détruit les Indiens d'Amérique, qui a maltraité le peuple noir tout au long de son histoire, qui permet le massacre de centaines de milliers de ses propres citoyens chaque année sur ses autoroutes, qui entretient des prisons, des hôpitaux psychiatriques et des hospices de vieillards aussi inhumains que partout ailleurs, et qui accepte l'emploi d'armes terribles contre des populations civiles, de Dresde à l'Indochine en passant par Hiroshima, ce peuple n'est pas et [201] n'a jamais été non-violent ²⁶. Peut-être les

²⁵ Voir l'ouvrage de STOUFFER et coll. : *The American Soldier*.

²⁶ Dans le *New York Times*, du 6 avril 1971, on pouvait lire : « La cour suprême a affirmé aujourd'hui le caractère constitutionnel de la loi fédérale qui définit comme crime le fait de posséder des fusils à canon scié, des armes

Américains en prennent-ils aujourd'hui conscience, mais on peut se demander pourquoi la conscience leur en vient si tard.

À cela Philip Slater répond :

« Rares sont les noirs, fussent-ils de classe moyenne, qui n'ont jamais connu l'arrestation ou la menace de celle-ci pour le seul crime de s'être trouvé là où il ne fallait pas, ou au mauvais moment, ou trop négligemment vêtu. Les blancs commencent maintenant à connaître un problème comparable : l'impossibilité de se déplacer dans certaines zones urbaines à certaines heures sans être menacé de violence. L'impératif de « loi et d'ordre » est celui d'un retour aux temps où les groupes privilégiés de notre société avaient le monopole de ce bien rare... Ce n'est pas tant l'accroissement de la violence qui bouleverse les Américains des classes moyennes que la démocratisation de la violence... Notre nation n'a jamais connu d'époque sans graves émeutes urbaines - d'origine raciale ou ethnique habituellement - mais on ne commença à se préoccuper des émeutes que lorsqu'elles commencèrent à avoir un effet politique et à attaquer l'exploitation économique blanche ²⁷.

Si Slater dit juste, on pourrait alors avancer que l'agression suscite une attention croissante chez les spécialistes des sciences sociales issus de la classe moyenne, en partie du fait que cette classe ne se sent plus en sécurité et hors d'atteinte de la violence que les pauvres et les noirs ont toujours connue.

Cette discussion des facteurs historiques qui contribuent à la définition d'un champ de recherche, au recrutement et au financement de chercheurs commis à cette étude, est partielle et, pour une bonne part, spéculative. Je crois cependant qu'elle pose des jalons pour l'analyse plus systématique qui reste à faire. L'étude de l'attrait et de l'hostilité entre les individus, quelle qu'en soit l'origine, et si insignifiants ou antisociaux qu'en soient ses mobiles et ses utilisations, n'en demeure pas moins cruciale et peut s'avérer utile pour abattre l'ordre ancien et en

automatiques et tous engins destructeurs tels que grenades, bombes et roquettes. »

²⁷ The Pursuit of Loneliness, p. 30-31.

construire un plus humain. J'essaierai, dans les pages qui vont suivre, de relever certaines implications politiques de ces recherches, des théories et des résultats relatifs à certains thèmes particulièrement importants.

6.3. Introduction à la théorie et aux recherches

[Retour à la table des matières](#)

Il est impossible, dans les limites d'un court chapitre, d'entreprendre de brosser un tableau complet de la recherche et des réflexions qui apportent [202] quelque lumière sur la dynamique de l'attrait et de l'hostilité interpersonnels. De plus ce travail encyclopédique ne répondrait pas à un véritable besoin actuellement, car nous disposons de plusieurs publications et revues critiques de la littérature concernant ce sujet. On pourra se référer par exemple à : J. Maisonneuve : *Psychosociologie des affinités*, G. Lindzey et E. Aronson : *The handbook of social Psychology*, J. Mills : *Experimental social Psychology*, L. Berkowitz : *Advances in experimental social Psychology*, et F. Heider : *The Psychology of interpersonal Relations*. La plupart des manuels de psychologie sociale passent également ces thèmes en revue : on peut citer par exemple G. de Montmollin, « L'interaction sociale dans les petits groupes », in *Traité de Psychologie expérimentale* de P. Fraisse et J. Piaget (IX : *Psychologie sociale*), M. Sherif et C. Sherif, *An Outline of social Psychology*, E. Jones et H. Gerard, *Foundations of social Psychology*, et B. Collins, *Social Psychology*.

Notre discussion se limitera à quelques thèmes qui ont bénéficié d'une très large attention de la part des chercheurs, bien qu'ils suscitent controverse, curiosité théorique, et présentent peut-être également une importance politique. Selon le point de vue critique adopté dans l'introduction, je m'efforcerai de relever quelques-uns des artefacts méthodologiques et interprétations tendancieuses, qui sont parfois engendrés par les présupposés idéologiques laissés dans l'ombre par les chercheurs.

Les points suivants seront traités de manière assez approfondie

- 1) l'effet de la similitude des convictions, des attitudes et des valeurs sur l'attrait, et plus particulièrement sur le rôle de ces facteurs dans les préjugés raciaux;
- 2) les attitudes entre les individus, et entre les groupes, qui servent de justifications au préjudice porté à des personnes ou à des groupes.

La psychologie sociale empiriste est encore une jeune science, et la plupart des problèmes qu'elle étudie ont été déterminés selon le point de vue des classes dominantes de la société; de ce fait, on dispose de preuves insuffisantes concernant ces questions pour tirer des conclusions dogmatiques. Je souhaite que cette discussion stimule l'intérêt nécessaire pour pousser l'analyse plus avant qu'il ne semble possible aujourd'hui.

6.3.1. Similitude et attrait

[Retour à la table des matières](#)

Il est certes naturel que le phénomène le plus étudié en psychologie sociale, à savoir que nous aimons ceux qui nous ressemblent (« Qui se ressemble s'assemble ») se trouve être aussi l'un des proverbes les plus répandus de la vieille sagesse populaire. Plusieurs opinions relevant plus ou moins du sens commun, furent ainsi fortement confirmées par les études sur l'attrait interpersonnel. On a trouvé que nous aimons ceux qui semblent nous aimer, et ceux qui possèdent habileté manuelle, attrait physique, ou [203] certains traits de caractère, enfin que nous préférons ceux que nous voyons fréquemment aux personnes que nous ne connaissons pas. De très nombreuses expériences se sont attachées à établir que chacune de ces variables joue à l'occasion un rôle positif pour susciter l'attrait entre les individus. Il existe certes toutes sortes d'exceptions, de circonstances particulières, de modifications mineures et de limites qui permettent à l'ingéniosité expérimentale et

théorique de se manifester encore, mais en général ces relations établies se sont révélées toutes à peu près exactes.

Nous pouvons même affirmer, sur un plan plus général, que les gens aiment en fin de compte ceux dont le comportement apparaît comme source de récompense et d'avantages, et qu'ils détestent ceux en qui ils voient une source de punition et de maux. Toutefois, des généralités aussi grossières ne sont guère utiles dans la mesure où on ne peut préciser ce que justement les hommes considèrent comme gratifiant ou malfaisant. Il faut répondre à cette question, et les cinq ou six facteurs d'attrait cités plus haut constituent des bases préliminaires pour déterminer ce que sont ces récompenses et ces punitions. Les facteurs indiqués ne nous permettant pas de dépasser des principes psychologiques évidents, nous sommes amenés à poursuivre l'analyse et à poser des questions plus spécifiques et plus différenciées. Voyons où cela nous mène à propos du facteur de similitude.

Plusieurs questions se posent et les exemples suivants n'en sont que des illustrations.

1) Quant aux différentes catégories de personnes.

- a) Comme facteur déterminant de l'attrait, la similitude est-elle plus importante pour les hommes que pour les femmes, plus pour les gens peu instruits que pour les gens très instruits, pour les Américains que pour les Français, pour les adultes que pour les enfants ?
- b) La similitude a-t-elle plus ou moins d'effet selon le type de personnalité ou le type d'idéologie des personnes considérées ?

2) Quant à la situation immédiate.

- a) L'impact de la similitude est-il plus grand chez les gens anxieux que chez les gens calmes, et chez les gens qui ne se dominant pas ou qui sont craintifs plutôt que chez ceux qui sont sûrs d'eux-mêmes ?

b) L'importance de la similitude est-elle plus grande en temps de paix qu'en temps de guerre, lorsque la densité de population est forte ou lorsqu'elle est faible ?

3) Quant aux autres individus ou groupes d'individus.

a) La similitude a-t-elle plus d'importance dans le choix d'une épouse ou dans celui d'un ami; dans une rencontre durable ou dans une rencontre brève ?

b) La similitude est-elle plus importante lorsqu'il s'agit de juger des membres de notre propre race, classe sociale ou sexe que lorsqu'il s'agit d'individus extérieurs à ces catégories ?

[204]

4) Quant aux dimensions spécifiques de la similitude.

a) La similitude de valeurs est-elle plus importante que la similitude des opinions; celle des attitudes est-elle plus importante que celle de la personnalité ?

b) La similitude de race est-elle plus importante que celle de classe celle des opinions plus que celle de race ?

Je suis convaincu que vous pourriez trouver bien d'autres questions analogues, et vous pouvez être sûrs que les psychologues sociaux en ont trouvé et continueront d'en trouver beaucoup d'autres. Une des questions soulevées récemment est spécialement intéressante; il s'agit de l'hypothèse assez surprenante, énoncée en 1960 par Rokeach, Smith et Evans : « ... *dans la mesure où des processus psychologiques sont impliqués, les opinions sont un déterminant de la discrimination sociale plus important que l'appartenance ethnique ou raciale. Notre théorie nous conduit à avancer que ce qui semble, à première vue, être une discrimination entre les hommes selon leur groupe racial ou ethnique se révélerait, par une analyse plus serrée, être une discrimination fondée sur la congruence des opinions relatives à des problèmes spécifiques* » ²⁸.

²⁸ ROKEACH M., SMITH P. W. et EVANS R. I. : « Two Kinds of prejudice or one ? » in ROKEACH M., *The Open and Closed Mind* (New York, Basic Books, 1960, p. 135).

Après avoir présenté les données de leurs recherches les auteurs concluent :

« Existe-t-il deux espèces qualitativement différentes de préjugés, ou peut-on classer les préjugés ethniques ou raciaux sous la catégorie des préjugés dus aux divergences d'opinions ? Les données telles qu'elles se présentent, semblent fournir une réponse surtout négative à la première partie de la question, et une réponse surtout affirmative à la seconde. Si nous pouvons admettre ces résultats tels quels, le préjugé anti-noir semble se réduire psychologiquement aux sentiments différents que nous éprouvons envers les noirs selon qu'ils sont ou non d'accord avec nous, et envers les blancs selon qu'ils sont d'accord ou non avec nous. De même en ce qui concerne le préjugé anti-juif, et vraisemblablement d'autres préjugés ethniques et raciaux qui n'ont pas été étudiés ici » ²⁹.

Notez bien que ces auteurs semblent dire : les attitudes négatives et la discrimination personnelle des blancs envers les noirs en Amérique (et peut-être par extension en Afrique du Sud également) *ne sont pas dues à un conditionnement raciste profond et général, elles sont dues bien plutôt au simple fait que les blancs supposent chez les noirs des opinions différentes des leurs !* Il ne resterait plus alors pour mettre fin aux préjugés raciaux qu'à convaincre les blancs que les noirs partagent *leurs* convictions. Quoique les psychologues sociaux aient depuis longtemps tenu la similitude de croyance pour un facteur important [205] de l'attrait interpersonnel, on n'a jamais auparavant montré que ce facteur soit aussi puissant que le proclament Rokeach et ses collègues. Examinons donc la méthode et les données qui fondent ces conclusions extrêmement surprenantes.

Les sujets étaient des étudiants blancs du Nord et du Sud-Ouest des États-Unis. Ils étaient d'abord invités à répondre à un questionnaire leur demandant s'ils approuvaient la médecine sociale, les communistes, les syndicats ouvriers, la déségrégation immédiate, les cités universitaires sans discrimination raciale, la liberté d'établissement pour les noirs, et enfin, s'ils croyaient en Dieu et dans l'égalité des races. Chaque sujet recevait alors les consignes suivantes.

²⁹ *Ibid* (p. 157).

« La présente recherche porte sur les idées et les sentiments de l'opinion publique relatifs à certains problèmes sociaux et personnels importants. Le questionnaire ci-dessous contient un certain nombre d'énoncés présentés deux par deux. Votre tâche consiste à dire dans quelle mesure il vous est possible - ou impossible - de vous envisager comme l'ami de chacune des deux personnes décrites dans chaque paire d'énoncés. Formulez vos jugements en entourant, sur une échelle de 1 à 9, le nombre qui exprime le mieux la mesure de votre préférence. »

Utilisez l'échelle ci-dessous comme repère.

<i>Je ne peux pas envisager d'être l'ami d'une telle personne</i>		<i>Je peux très aisément envisager d'être l'ami d'une telle personne</i>						
↓		↓						
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Prenons un exemple : entourez le nombre qui exprime le mieux la mesure de votre préférence pour *la* et *lb*.

- la*) Une personne qui aime la musique classique 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.
- lb*) Une personne qui aime la musique populaire 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

Votre tâche consiste simplement à entourer le nombre qui exprime le mieux combien vous pouvez vous imaginer comme étant ami avec la personne décrite. Rappelez-vous, entourez un nombre après « *a* » et un nombre après « *b* » pour chaque paire. Veuillez considérer que les

deux personnes décrites dans chaque paire sont identiques entre elles *sous tous les autres rapports* ³⁰

Venaient alors quarante-huit paires de descriptions courtes appartenant aux trois catégories suivantes.

- 1) Races différentes, croyances identiques
 - a) un blanc qui croit en Dieu,
 - b) un noir qui croit en Dieu.

- 2) Croyances différentes, races identiques :
 - a) un noir communiste,
 - b) un noir anti-communiste.

- 3) Races et croyances différentes :
 - a) un blanc partisan de la déségrégation immédiate,
 - b) un noir partisan de la déségrégation progressive.

L'analyse des réponses aux paires de type 1 permet de déterminer dans quelle mesure chaque sujet discrimine selon leur race, les personnes décrites, présentées comme stimulus. L'analyse des paires de type 2 permet d'estimer dans quelle mesure l'accord ou le désaccord entre la personne-stimulus et le sujet importe à celui-ci pour déterminer l'attrait qu'il éprouve envers elle. Les paires de type 3 permettent d'inférer l'importance relative de la similitude de race et de la similitude de croyance entre la personne stimulus et le sujet.

Les résultats qui regroupent les données de l'ensemble des quelque deux cents sujets sont très frappants. L'analyse des paires de type 3, par exemple, permettait de comparer les attitudes envers un noir en accord avec les sujets et un blanc en désaccord. La grande majorité des sujets du Nord, comme du Sud-Ouest des États-Unis, affirmait une sympathie plus forte envers les noirs qu'envers les blancs, et il en

³⁰ *Ibid.* p. 138-139.

allait de même lorsque l'analyse des résultats était faite séparément pour chacun des huit secteurs d'attitude et de conviction. Ainsi, des sujets blancs qui disaient croire en Dieu manifestaient plus de sympathie envers un croyant noir qu'envers un athée blanc. Les réponses aux paires de type 1 (race différente) traduisent une préférence faible mais statistiquement significative pour les blancs quand la conviction est identique dans les deux groupes-stimuli. Cette préférence était relativement plus forte chez les sujets du Sud-Ouest qui vivent dans un milieu plus ouvertement raciste que ceux du Nord. Les paires de type 2 (race identique) conçues pour montrer les réactions à la similitude des convictions révèlent un effet beaucoup plus important sur la sympathie exprimée; sur la base de ces données globales il est clair que la sympathie était bien plus affectée par la similitude des convictions entre les sujets et les personnes-stimuli que par celle des races.

Selon la conclusion de ces auteurs, présentée plus haut, les préjugés, que l'on croyait généralement dirigés contre les autres en raison de leur [207] race, s'expliquent presque uniquement par des différences réelles ou supposées, dans le domaine des opinions. Tout en admettant qu'une seule expérience de cet ordre ne suffit pas à confirmer leur théorie, Rokeach et coll. eurent le net sentiment que ces faits étaient assez probants pour la rendre vraisemblable. Nous examinerons cette conclusion en détail, et discuterons ensuite les recherches ultérieures élaborées pour vérifier ces idées. Nous y trouverons certaines faiblesses méthodologiques mais les exemples pris seront malgré tout représentatifs des recherches qui se font en psychologie sociale. Nous avons choisi de les analyser, car ils constituent un ensemble cohérent de travaux qui s'efforcent de dépasser le sens commun en touchant à un problème très important, le racisme des blancs.

Il est probable que la première critique de l'expérience de Rokeach, Smith et Evans qui se présente au lecteur c'est son caractère artificiel, fictif. On demandait essentiellement aux sujets d'*imaginer* comment ils réagiraient à des stimuli schématiques, en un sens dénué de réalité, décrits de façon succincte sur le papier et présentés dans une profusion (96 stimuli en tout) propre à égarer. Tentons une « expérience » tout aussi irréaliste. Essayez d'imaginer comment vous auriez réagi à cette tâche plutôt embarrassante si vous aviez été sujet vous-même. Puisque les personnes-stimuli sont présentées par paires, il est clair que l'expérimentateur s'attend en général à ce que vous distinguiez

entre les deux. L'examen de plusieurs paires vous fait apparaître que les distinctions relèvent de la race, des opinions ou éventuellement des deux. Le but de tout cela vous apparaîtra peut-être alors assez clairement, à moins que vous ne soyez dépourvu d'intelligence ou d'intérêt pour la tâche. Il vous faut alors décider comment répondre aux questions. Les préjugés raciaux sont un point sensible dans la société américaine, de sorte qu'il ne convient guère, en particulier dans le cadre universitaire, de s'exprimer en faveur de la discrimination raciale. Aussi serez-vous soucieux de présenter une image acceptable de vous-même à ce libéral, spécialiste des sciences sociales qu'est l'expérimentateur. À votre désir de ne pas apparaître raciste, quoique vous puissiez l'être en fait, s'ajoute votre intelligence d'un certain message que vous percevez à travers les 48 paires de personnes-stimuli. Tout vous paraît parfaitement équilibré. Les noirs sont en accord et en désaccord avec vos convictions exactement aussi souvent que les blancs. L'expérimentateur semble vous dire que, dans cette épreuve au moins, vous devez supposer que la race et les opinions constituent des variables totalement indépendantes l'une de l'autre, c'est-à-dire sans corrélation. En d'autres termes, l'expérimentateur laisse entendre que la race est sans rapport avec quoi que ce soit d'autre. Il serait alors doublement inconvenant de votre part de montrer une préférence fondée sur la race. À mesure que ces diverses considérations (purements imaginaires !) traversent votre esprit, vous approchez du moment de la décision. Une chose est claire : il ne conviendrait pas que vous répondiez en fonction de la race.

Alors que faire ? Il est évident que l'expérimentateur attend que [208] vous fassiez, d'une manière ou d'une autre, une discrimination, sinon pourquoi se serait-il donné tout ce mal pour construire un questionnaire et se procurer des sujets disposés à y répondre ? Vous pourriez répondre au hasard, mais ça ne serait pas gentil, et puis c'est bien difficile quand on n'est pas un ordinateur... Il ne reste plus d'autre choix que de discriminer en fonction des opinions. Mais est-ce bien vu socialement... en tous cas c'est toujours mieux vu que de se fonder sur la race ! La décision a été pratiquement prise pour vous, sans qu'on vous laisse de choix véritable.

Mais souvenez-vous que nous avons seulement *imaginé* comment vous ou les sujets de Rokeach auraient pu répondre à ce questionnaire. Ceci n'est peut-être pas très juste. Néanmoins ce scénario est assez

convaincant, encore que les expérimentateurs fussent enclins à minimiser ce problème particulier dans la discussion de leur recherche. En toute justice, je dois ajouter que Rokeach tenta dans une expérience ultérieure de réduire l'artificialité et la transparence du dispositif initial de recherche (Rokeach et Mezei, 1966). Nous reparlerons de cette expérience plus loin.

Grâce à notre discussion de la mesure des attitudes, vous pouvez sans doute voir certains problèmes posés par la mesure de la variable dépendante (attrait, sympathie) utilisée dans cette expérience. Moreno serait particulièrement insatisfait d'une mesure sociométrique de ce genre, où les sujets imaginent simplement dans quelle mesure ils pourraient « envisager d'être ami avec une telle personne ». Quelle que soit sa réponse, le sujet ne s'engage en rien à un contact ou une interaction réels avec la personne-stimulus (qui, le sujet le sait, n'existe de toute façon pas). Ce genre de mesure est aussi éloigné que possible du réalisme que Moreno recommandait, et où la réponse du sujet déterminait réellement s'il y aurait ou non interaction avec la personne-stimulus dans un contexte défini. Tenant compte de ceci, Rokeach utilisa de meilleures évaluations dans son expérience ultérieure.

Mais il y a un autre type d'objection à l'expérience de Rokeach, Smith et Evans, et à d'autres expériences semblables - objection qui n'est pas mentionnée par les auteurs, mais qui est peut-être la plus sérieuse de toutes (et la plus difficile à présenter de façon claire et cohérente). J'ai déjà signalé la possibilité que les sujets déduisent que, au moins dans l'optique de cette expérience, la race doit être conçue comme dénuée de rapport avec d'autres variables, et assurément sans rapport avec les opinions. Noter la dernière des consignes, à lire juste avant de répondre aux paires de personnes-stimuli : « Veuillez considérer que les deux personnes décrites dans chaque paire sont identiques entre elles sous *tous les autres rapports* » (souligné dans l'original). Considérez la paire typique de « personnes » ci-dessous

- a) un nègre communiste,
- b) un blanc communiste.

[209]

Le sujet est invité à considérer ces deux personnes comme *identiques* sous tous rapports, sauf que l'une est blanche et l'autre noire ³¹. Qu'est-ce que cela signifie ? Si deux personnes sont absolument identiques hormis le fait que l'une soit noire et l'autre blanche, alors seule une certaine espèce de raciste peut répondre rationnellement en se fondant sur la race telle qu'elle est présentée. Pour l'essentiel, les consignes indiquent au sujet que la race (en apparence un trait biologique pur ou un trait physique superficiel) est *sans rapport intrinsèque avec aucune différence humaine significative dans la conduite, les aptitudes, la pensée ou le sentiment*. Quel raciste pourrait encore être sensible à la variable de la race ? Seuls ceux, rares aujourd'hui sans doute, à qui le simple aspect physique des noirs répugne. Mais puisque Rokeach et coll. ne présentaient aucun stimulus visuel au sujet de leur expérience, même des racistes de cette sorte n'avaient guère de quoi s'émouvoir dans cette expérience particulière.

Mais assurément la plupart des racistes ne limitent pas leur attention à cette seule définition physique superficielle des différences de race. Pour eux la race est intimement associée avec des choses telles que les aptitudes, les motivations, la personnalité, peut-être même la culture (y compris les opinions, les attitudes et les valeurs) ³². Que fera un individu de ce genre à qui il est soudain demandé de considérer un noir et un blanc comme identiques sous tous rapports excepté

³¹ Quant à la terminologie : les mots « Negro » (nègre) et « black » (noir) n'ont pas la même signification aux États-Unis. Les noirs ont récemment décidé que le nom correct pour leur groupe est « black ». Il est à la fois discourtois et équivoque d'appeler les gens par un nom différent de celui qu'ils ont choisi. Aussi les noirs seront-ils ici appelés noirs. À la fin des années 50, lorsque ROKEACH fit ses recherches, les noirs étaient appelés, et se désignaient d'ordinaire eux-mêmes, par le terme de « Negro ». À cette époque il était convenable d'utiliser ce terme dans un questionnaire. À l'heure actuelle, où l'usage est fluctuant, le choix entre « Negro » et « black » a certaines implications quant aux attitudes de celui qui parle, tout comme ce fut toujours le cas pour l'emploi de « nigger » ou « nigra ». De sorte que la terminologie pose un problème lorsque l'on traite avec des sujets qui peuvent être sensibles à la signification d'un terme.

³² Voir les définitions et la discussion du racisme dans MAUCORPS, MEMMI et HELD, *Les Français et le racisme*, et dans VAN DEN BERGHE, *Race and Racism*.

celui de la race; or, celle-ci est définie indépendamment de tout ce que le raciste croit être inextricablement mêlé à la signification du fait d'être blanc plutôt que noir. Le questionnaire de Rokeach confronte véritablement cette « variété » de raciste avec un problème insoluble, une contradiction dans les termes. Si ce raisonnement est logique, cette expérience était conçue de façon à éliminer virtuellement toute possibilité de déceler une façon de penser nettement raciste. Pour toutes les raisons que j'ai énoncées, l'expérience était singulièrement impuissante à révéler précisément une discrimination raciste, de quelque type que ce soit, hormis le plus irrationnel et le plus primaire. Peut-être tout ce que l'on peut conclure c'est que cette expérience montre les points suivants : si vous dites à des sujets que l'appartenance raciale n'a aucune influence ni sur la conduite ni sur les convictions - c'est-à-dire qu'elle est une variable fondamentalement dénuée de signification - ils répondront en conséquence, en ignorant cette variable.

On connaît la sanglante histoire des relations raciales aux États-Unis. [210] On peut en inférer avec raison que le racisme est profondément enraciné dans la culture et la personnalité américaines. On aurait donc pu s'attendre à ce que les conclusions de Rokeach, Smith et Evans - pour qui le racisme réel s'évapore sous l'analyse expérimentale - soulèvent un grand intérêt, un tollé général, et fasse naître des efforts de recherches conçus pour donner aux attitudes racistes plus de chance de s'exprimer et de se révéler. Si les auteurs avaient fait leurs recherches en Afrique du Sud, alors peut-être, les psychologues sociaux américains se seraient-ils émus davantage, et auraient-ils stigmatisé la recherche comme une ruse cousue de fil blanc de la propagande raciste blanche destinée à prouver que le conflit racial apparent en Afrique du Sud n'était rien de plus que des désaccords *intellectuels* entre des groupes dont les différences de couleurs ne sauraient cacher la profonde fraternité. Au contraire, et de façon surprenante, la réaction fut très modérée. En dehors d'une attaque de ton mesure dirigée par H. Triandis (1961), la plupart des données et considérations théoriques de la littérature expérimentale vont à l'appui de Rokeach ³³. En

³³ Les études suivantes vont généralement dans le sens de ROKEACH et coll. : BYRNE et WONG, 1962; STEIN, HARDYCK et SMITH, 1965; STEIN, 1966; ROKEACH et MEZEI, 1966; SMITH, WILLIAMS, et WILLIS, 1967 (pour des sujets du Nord seulement), et HENDRICK et coll. 1971. Des expériences attestant des effets de la race et des opinions sont rapportées par

outre, il n'y eut que peu ou pas d'analyse critique des implications politiques des résultats de ces recherches.

Je discuterai ce point après avoir examiné deux expériences qui ont apporté des précisions sur le rôle joué par la race et les opinions dans les préjugés.

La première publiée sous le titre de « *Race and Belief: An open and shut Case* » (*Race* et opinions, dossier ouvert et classé) fut menée par Stein, Hardyck et Smith (1965). L'échantillon se composait de 23 garçons et 21 filles blancs de quatorze ans, choisis surtout dans des familles ouvrières de Californie. On les invitait pendant leurs cours à remplir un questionnaire sur la manière dont, à leur avis, les adolescents devraient se comporter. Chaque sujet devait indiquer son degré d'accord ou de désaccord avec les 25 affirmations composant le questionnaire, par exemple

« Les adolescents *devraient* en général...

essayer de satisfaire leurs parents dans leurs actions
avoir un aspect soigné, une tenue nette et agréable
être d'une piété sincère
être calme et bien élevé à l'école
ne pas se bagarrer
vivre selon des règles morales strictes
savoir bien danser
approuver ce que fait ou ce que soutient la majorité des lycéens,
ne pas être trop différent des autres. »

TRIANDIS et DAVIS, 1965; et INSKO et ROBINSON, 1967 (sujets du Sud). Une seule recherche publiée semble attester un effet de la race plus fort que celui des opinions : TRIANDIS et LEVIN, 1966. Quoique les méthodes utilisées dans ces études soient supérieures en général à celles de l'expérience originale de ROKEACH et coll. toute conclusion serait définitivement prématurée qui découlerait de l'addition de patterns de résultats pro-Rokeach et anti-Rokeach.

[211]

Plusieurs mois après, l'expérimentateur revint et dit à ces mêmes sujets qu'il s'intéressait maintenant à leurs réactions vis-à-vis de quatre adolescents « qui ont répondu au même questionnaire que vous, mais dans d'autres régions ». Chaque sujet avait sa brochure, spécialement établie à son intention et qui contenait une brève description de ces quatre adolescents fictifs ainsi que leurs réponses aux 25 propositions indiquées. La description se trouvait sur une feuille jointe à chacun des quatre questionnaires, ce qui permettait de penser qu'elle avait été remplie par la personne-stimulus. Elle comportait des indications sur le sexe (toujours identique à celui du sujet), le niveau de réussite scolaire (supérieur à la moyenne) et la race (blanc ou noir). Les réponses au questionnaire avaient été établies de manière à être à peu près identiques aux réponses que le sujet avait données auparavant, ou de façon à apparaître au contraire comme l'expression d'un système de valeurs très différent. C'est là que résidait la manipulation de la variable de similitude des opinions (des valeurs en réalité). Afin de vérifier si les sujets discernaient bien la similitude ou la dissemblance, une question sur ce point suivait immédiatement la présentation des réponses de chaque personne-stimulus. Les résultats indiquèrent que les sujets discernent comme il convient le degré de similitude dans les valeurs. La variable dépendante, l'attrait, fut mesuré selon deux méthodes. La première, semblable à celle de Rokeach, se présentait ainsi :

« Si vous rencontriez ce garçon (cette fille) pour la première fois, qu'elle serait votre première réaction ?

- très amicale,
- assez amicale,
- ni amicale ni hostile,
- un peu hostile,
- très hostile. »

La seconde est adaptée de la plus ancienne des échelles d'attitude, l'échelle de distance sociale de Bogardus. Les sujets devaient indiquer s'ils aimeraient se trouver avec chacune des personnes-stimuli dans un

certain nombre de situations sociales. Celles-ci figurent dans le tableau I ³⁴ avec les résultats relatifs aux variables de race et d'opinion.

Les calculs furent effectués selon les mêmes modalités que Rokeach et coll. Le t relatif aux convictions est un t de Student éprouvant la signification statistique de la différence entre les réponses aux personnes-stimuli de convictions semblables et celles de convictions opposées (blancs et noirs combinés). Le t relatif à la race compare les réponses aux personnes-stimuli, blancs opposés à noirs (opinions combinées). Plus le t est élevé, plus l'effet est net. Le tableau I montre que l'effet global de la variable opinion est plus systématique, que la variable race. Ceux qui partagent les mêmes idées furent préférés dans toutes les situations à ceux qui diffèrent sur ce point et ceci de façon significative; tandis que les blancs [212] étaient significativement préférés aux noirs dans trois situations seulement. Dans l'échelle d'attitude de « l'amitié » la similitude des races et des opinions avaient toutes deux des effets importants, mais celle des opinions avait un effet statistiquement bien plus fort. Ce dernier résultat est pratiquement identique à celui de Rokeach, Smith et Evans.

L'intérêt particulier de ces résultats provient évidemment de ce que la variable race ne semble jouer que dans certaines situations. Ces sujets blancs ne voulaient pas inviter de jeunes noirs chez eux, ni habiter le même immeuble, et surtout ils ne voulaient pas qu'un noir sorte avec leur sœur ou leur frère.

À l'inverse, ils ne s'opposaient en rien à ce qu'un noir soit accepté comme membre d'une de leurs associations, qu'il déjeune avec eux à l'école, à ce qu'il soit même leur ami intime. Stein (1966) avec un échantillon plus large, également constitué d'adolescents qui n'étaient pas du Sud des États-Unis, retrouva des résultats se regroupant de façon très proche. Stein, Hardyck et Smith interprétèrent cette configuration des données comme suit :

³⁴ STEIN et coll. p. 287.

TABLEAU I

Comparaison des articles de l'échelle de distance sociale
en fonction des opinions et de la race

Articles de l'échelle de distance sociale	<i>t</i> opinion	<i>t</i> race
1. L'inviter à dîner à la maison	4,57 ⁰⁰	5,00 ⁰⁰
2. Aller à une soirée à laquelle il (ou elle) a été invité	4,30 ⁰⁰	2,00
3. Fréquenter la même école	2,57 ⁰⁰	< 1
4. Être membre du même groupe culturel	7,75 ⁰⁰	< 1
5. Se connaître et se parler	4,92 ⁰⁰	< 1
6. Habiter dans le même immeuble	5,36 ⁰⁰	4,92 ⁰⁰
7. Déjeuner ensemble à l'école	4,92 ⁰⁰	< 1
8. Être voisin en classe	4,00 ⁰⁰	< 1
9. Être son ami personnel	6,15 ⁰⁰	1,23
10. Participer à un même groupe de travail	3,75 ⁰⁰	< 1
11. Sortir avec ma sœur (mon frère)	4,80 ⁰⁰	6,67 ⁰⁰
⁰ <i>p</i> < ,02		
⁰⁰ <i>p</i> < ,001		

« Dans la perspective de recherches ultérieures, nous proposons de choisir les situations selon deux critères susceptibles de produire un « effet de race » : un contact étroit et la présence de ceux qui font respecter les normes sociales, les parents, dans le cas présent. Nos résultats empiriques [213] ne nous permettent pour le moment que d'affirmer ceci : l'effet de la divergence d'opinion est très net dans toutes les situations, alors que l'effet de race se produit là où sont en jeu des relations sociales se manifestant au grand jour et qui constituent un point sensible et un sujet à discussion selon les normes culturelles dominantes » ³⁵.

³⁵ *Id.* p. 288.

On pourrait soupçonner les auteurs d'éluder la question lorsqu'ils parlent de relations qui sont « un point sensible et un sujet à discussion, selon les normes culturelles dominantes ». Comment expliquer ces relations qui constituent un point sensible, dans ce contexte, autrement que comme « des relations provoquant des attitudes fortement racistes de la part des blancs. » Dans la suite de l'article, on trouve : « Les « effets de race » très nets, obtenus dans ces items critiques de l'échelle de distance sociale, reflètent peut-être des domaines de préjugés institutionnalisés... » Ce qui semble, là encore, impliquer que seules, les normes de la société détournent les blancs et les noirs de ces relations étroites, et que les résultats ne reflètent pas les attitudes racistes personnelles des sujets ou de leur entourage. À vrai dire, c'est peut-être là une interprétation possible des résultats. Peut-être en effet les sujets refusaient-ils certaines relations étroites avec les noirs uniquement parce que « les autres pourraient les désapprouver ». Mais, pour adopter cette hypothèse, il faut considérer que les données, dans leur ensemble, indiquent que les sujets sont dépourvus d'attitudes racistes. En revanche, si l'on suppose que les sujets parvinrent à *dissimuler* leur racisme, mais en furent incapables lorsqu'on leur représentait les noirs un peu trop proches, point n'est alors besoin de poser le principe d'un niveau d'explication différent qui ferait appel à des normes sociales et à la désapprobation familiale.

Est-il raisonnable de supposer que les sujets de cette expérience étaient poussés à dissimuler leur attitude raciste ? Moins, à coup sûr, que dans l'expérience de Rokeach, car les informations sur la « race » sont ici bien moins mises en relief ³⁶, et la juxtaposition de personnes-stimuli « identiques en tous points » excepté par la race s'imposait de manière moins transparente à des sujets qui étaient finalement plus naïfs que les étudiants de Rokeach. Toutefois au cas où les sujets per-

³⁶ On peut se demander en fait si la race était suffisamment mise en relief pour que les sujets en aient systématiquement tenu compte dans l'expérience de STEIN et coll. Ceux-ci manipulèrent la variable de similitude des valeurs et des convictions en faisant varier au moins six items de valeurs, alors que la race était représentée par un seul item. Ceci soulève un problème méthodologique d'ordre général pour ce type de recherche : comment peut-on conclure qu'une variable a plus de poids qu'une autre si l'on ne peut être sûr qu'une variable de poids équivalent a été introduite en chacune des deux, de façon également évidente pour les sujets ?

cevaient ces informations sur la race, ni le schéma expérimental (plan d'expérience) ni les données ne garantissent vraiment qu'ils ne soupçonnaient pas que l'on mesurait leurs attitudes raciales. On peut valablement supposer que nombre de ceux qui eurent ces soupçons, tentèrent d'offrir une image socialement convenable, en affectant d'ignorer la variable de race. Ce problème, certes posé en termes empiriques ne peut être résolu que dans le [214] cadre d'une recherche qui viserait à éliminer ce type de « jeu de rôle » (*role playing*) assumé par les sujets de l'expérience. Nous pouvons en fin de compte nous demander quelle liberté de manœuvre est laissée aux sujets qui nourrissent le sentiment que la race est associée à des différences nombreuses et importantes dans les aptitudes, les comportements et la culture.

En prenant pour stimulus quatre personnes dont les aptitudes scolaires sont qualifiées d'excellentes, alors que ces adolescents blancs et noirs, *définis par les expérimentateurs*, apparaissent dans leurs croyances et leurs valeurs également semblables ou différents du sujet, les chercheurs sont en contradiction fondamentale avec l'idéologie raciste. Le sujet raciste peut être alors contraint de conclure que ces jeunes noirs sont des exceptions à la règle générale. Il semble que les racistes modernes soient habituellement capables d'admettre que de telles exceptions puissent exister, comme le montre l'expression fréquente « certains de mes meilleurs amis sont des juifs (ou des noirs) » ³⁷.

Considérons maintenant l'expérience de Rokeach et Mezei (1966), dont la méthodologie semble supérieure à celle des autres études sur ce thème. Il s'agit d'une expérience sur le terrain, où l'on est sans doute parvenu à éliminer le caractère artificiel des situations que nous avons passées en revue jusqu'ici. Les sujets étaient 26 noirs et 24 blancs candidats à des emplois de portier, garçon blanchisseur, aide-infirmier et animateur socio-culturel dans deux hôpitaux psychiatriques de l'état de Michigan - qui est un état du nord des États-Unis. Les séances d'expérimentation se tenaient dans les bureaux du service du personnel des hôpitaux les jours où plusieurs candidats à l'emploi devaient se présenter sur rendez-vous à des entretiens d'embauche. Tous les candidats qui se présentèrent pendant une certaine période furent inclus

³⁷ Il faut cependant avouer que ceci représente un assouplissement de l'idéologie raciste pure (qui exclurait toute reconnaissance de réelles exceptions).

dans l'échantillon expérimental. Lorsqu'un candidat avait rempli le formulaire habituel de demande d'emploi, l'expérimentateur, se présentant comme un membre du bureau du personnel, le conduisait à une salle d'attente. Là, quatre compères de l'expérimentateur (deux blancs et deux noirs), se faisant passer pour des candidats à l'embauche, après avoir été vêtus et entraînés pour jouer ce rôle, paraissaient attendre le moment de passer à l'entretien. Lorsque l'expérimentateur et le sujet entraient, deux compères regardaient avec grande attention une feuille ronéotypée intitulée « Les problèmes du travail avec les malades mentaux ». Celle-ci comportait une liste de cinq thèmes relatifs à l'attitude à avoir dans certains cas de mauvaise conduite des patients et comment agir avec les délinquants juvéniles. L'expérimentateur en remettait un exemplaire au sujet, lui expliquait qu'il était « utilisé dans le programme de formation », et suggérait que les candidats examinent cette feuille en attendant leur tour de passer à l'entretien.

L'expérimentateur quittait alors la pièce, et les quatre compères lançaient une discussion « spontanée » des thèmes en question. Un compère blanc et un compère noir préconisaient des attitudes tolérantes [215] envers les patients, tandis qu'un compère blanc et un compère noir préconisaient des attitudes plus rigoureusement fondées sur le règlement. Les compères échangeaient ces rôles entre eux à l'arrivée de chaque nouveau sujet. Le sujet était progressivement entraîné dans la discussion, et les compères s'efforçaient de souscrire ou d'objecter à ses propos conformément aux rôles qui leur étaient prescrits. L'expérimentateur revenait après 12 minutes environ, pour annoncer qu'on n'était pas encore prêt pour les entretiens. Il distribuait alors de petits cartons à chaque participant et demandait à chacun d'y inscrire les noms des deux personnes avec lesquelles, parmi les cinq présentes, il souhaiterait le plus travailler. Puisque les candidats n'étaient pas sensés connaître leurs noms respectifs, chacun se présentait. L'expérimentateur assurait alors aux candidats que leurs choix demeuraient confidentiels, et que cette partie de la procédure d'entretien était « quelque chose de nouveau et n'avait rien à voir avec l'entretien d'embauche ». Les choix ainsi exprimés constituent les seules données de l'expérience.

Le tableau 2 montre les résultats. On utilise les symboles suivants : *S* signifie « même race que le sujet » ; *O* signifie « autre race que le sujet » ; + signifie « mêmes opinions que le sujet » ; - signifie « opi-

nions différentes de celles du sujet ». Puisque chaque sujet devait choisir parmi les quatre compères, deux compagnons de travail préférés, il y a six paires possibles comprenant les différentes combinaisons de similitude de race et de croyance.

TABLEAU 2
Nombre de sujets choisissant chaque pattern possible
parmi les quatre compères ³⁸

	S+O+	S-O-	S+S-	O+O-	S+O-	S-O+	Total
Sujets blancs	15	0	1	1	1	6	24
Sujets noirs	15	3	1	2	3	2	26
Total	30	3	2	3	4	8	50

Sur les 24 sujets blancs, un seul choisit une paire de blancs ($S + S -$), tandis que 15 choisirent la paire qui partageait leur propre conviction ($S+O+$).

Ceci constitue une preuve impressionnante à l'appui des thèses de Rokeach pour qui la similitude des opinions et non l'identité de race détermine presque uniquement l'attrait. Puisque les sujets blancs choisissent une paire « blanche » exactement aussi souvent qu'une paire « noire » ($N = 1$), on ne peut avancer de preuve absolue que la préférence ou le [216] rejet soient fonction de la similitude de race. Ce qui ne signifie pas, bien sûr, que les sujets affectaient d'ignorer la race. Il est clair en réalité, que les sujets prenaient soin d'éviter des paires de même race (seulement 2 sujets sur 24 firent ce choix). Nous reviendrons plus loin sur ce fait curieux.

Cette expérience est particulièrement intéressante du fait que les variables furent constamment contrôlées dans une situation qui était très plausible aux yeux des sujets. De plus, et à l'inverse de la plupart

³⁸ D'après ROKEACH et MEZEI (1966). On voit que les sujets blancs et les noirs répondirent de façon analogue aux variables de race et d'opinion. Cependant, on concentrera la discussion sur les sujets blancs.

des expériences de psychologie sociale, on utilisait de vrais sujets pris dans la « vie courante » au lieu d'étudiants de deuxième année qui remplissent leur obligation de participer à une recherche imposée dans le cadre du cours d'introduction à la psychologie. J. L. Moreno lui-même pourrait s'estimer satisfait de cette mesure de la variable dépendante, puisque les sujets croyaient probablement que leurs choix de collègues de travail pourraient influencer sur leur affectation, s'ils étaient engagés.

Le problème central de l'expérience est évoqué par Rokeach et Mezei eux-mêmes bien qu'ils ne semblent pas lui accorder une grande importance.

« On peut certes imaginer que dans un contexte social donné, les sujets aient pu sentir une pression extérieure les incitant à *ne pas* faire de discrimination sur le plan racial. Nous n'avons aucun moyen de déterminer qui, parmi les sujets et combien d'entre eux, ont pu ressentir cette pression. En tout état de cause, nos résultats n'indiquent que peu ou pas de discrimination en fonction de la race... » ³⁹.

Cette affirmation n'est pas parfaitement exacte. Les sujets, nous l'avons vu, opéraient bel et bien des distinctions selon le critère de race ; ils évitaient de choisir des paires de compères homogènes du point de vue de la race. Tout se passe comme si les sujets s'étaient soigneusement attachés à *ne pas* donner l'impression que la race avait de l'importance pour eux.

Ils s'y attachèrent au point que, finalement, le nombre de choix de paires de même race fut bien inférieur, au niveau de l'ensemble, à ce qu'aurait donné un choix au hasard. Mais, direz-vous, un raciste peut-il agir ainsi ? Peut-être pas le raciste irrationnel qui sacrifiera toutes ses autres valeurs au profit de la protection de sa pureté raciale, mais le raciste typique (s'il est permis de le poser en principe) tient mieux compte de la réalité. Si les sujets de Rokeach et de Mezei avaient la moindre idée des normes et réglementations de l'embauche dans l'état du Michigan à l'époque, et s'ils désiraient vraiment se faire engager, ils savaient que ce serait une erreur de laisser croire au chef du personnel

³⁹ p. ci-dessus.

qu'ils étaient racistes. Il est également très probable qu'ils savaient qu'ils travailleraient dans une équipe mixte. Ils n'avaient besoin, pour s'en rendre compte que de regarder les autres candidats au poste. Ne serait-il pas assez évident pour la plupart des sujets apparemment confrontés à une forte [217] compétition, qu'un blanc qui donnerait l'impression de ne pouvoir s'entendre avec des noirs verrait sa candidature rejetée ?

Malgré quelques autres objections, on ne peut s'empêcher d'admirer la démarche générale de Rokeach et Mezei dans cette expérience. Elle est d'ailleurs fort connue, et l'on y fait fréquemment allusion; C'est l'une des recherches sur le terrain, qui présente le plus d'intérêt dans la littérature de psychologie sociale.

Mais alors, devons-nous conclure de tout cela que le racisme est mort en Amérique ? Peut-être pas le racisme institutionnel, mais l'esprit et les attitudes racistes, au niveau psychologique ? Voici ce qu'en conclut Rokeach : « ... Le lieu de la discrimination raciale et ethnique doit être recherché dans la société et non dans le psychisme de l'individu. Si les contraintes exercées par la société étaient totalement absentes... l'homme ferait encore des discriminations, si discrimination il doit y avoir, non plus en fonction des dimensions raciales ou ethniques, mais selon la disposition psychologique naturelle à structurer le monde des êtres humains selon le principe de la congruence des convictions » ⁴⁰.

Nous pouvons bien admettre que, si la société avait une structure différente et si les institutions ne fonctionnaient pas pour opprimer les noirs (et de nombreux blancs), le racisme se réduirait peut-être considérablement, pour disparaître même complètement. Il semble toutefois erroné de croire qu'une structure sociale raciste n'engendre pas des individus qui ont des attitudes et des opinions racistes, et qui à leur tour lui apportent leur appui ⁴¹. Les chercheurs dont nous avons analysé les expériences semblent croire, au contraire, que le peu de racisme qui se maintient encore dans la société américaine réside principalement au niveau des institutions et ne se reflète que très superficiellement dans l'esprit, les sentiments et le comportement des individus. Ils ont réalisé plusieurs expériences à mon avis fortement

⁴⁰ ROKEACH et MEZEI (1966), cité plus haut.

⁴¹ Ce point sera discuté plus en détail dans la suite de ce chapitre.

infléchies par un parti-pris à l'encontre de l'apparition de réponses racistes. Des conclusions ont été tirées sur la base de ces résultats fort contestables, conclusions très « optimistes » et que je crois propres à égarer. Rokeach les formule ainsi :

« Nous aboutissons à cette proposition que nous devrions pouvoir modifier les attitudes et le comportement traduisant des préjugés raciaux, si nous réunissons divers groupes raciaux et ethniques qui partagent des systèmes de convictions congruents...

Ainsi nos thèses sur l'organisation des systèmes d'opinion sont relativement optimistes en ce qui concerne les possibilités de changement social relatif aux relations entre les groupes, car nous ne posons pas le principe que de profonds changements touchant la personnalité et les motivations soient indispensables » ⁴².

[218]

Puisqu'en fait, la plupart des noirs ont bien des opinions et des valeurs en de nombreux points différents de la majorité des blancs, à coup sûr en raison du milieu différent où ils vivent, qu'y a-t-il au juste de si encourageant dans les thèses de Rokeach ? Serait-ce l'implication cachée que nous pouvons tous apprendre à aimer notre prochain sans *passer* par une révolution sociale ? Les blancs cesseront-ils d'opprimer les noirs sitôt convaincus par les propagandistes que les noirs éprouvent sur les problèmes que les blancs jugent importants les mêmes sentiments qu'eux ⁴³ ?

Pour illustrer les objections à ces encourageantes notions politiques libérales, considérons un thème au sujet duquel les blancs et les noirs ont des opinions très différentes. Ces dernières années, de vastes échantillons de population blanche et noire ont été soumis, dans des enquêtes d'opinion publique, à des questions, du genre suivant : « En moyenne dans cette ville, les noirs ont des emplois, un enseignement

⁴² ROKEACH, SMITH et EVANS (1960), p. 163-164. Avancer, comme je le ferais, que de « profonds changements » dans l'organisation du système politique, économique et social seront bel et bien indispensables, est-il compatible avec cet optimisme ?

⁴³ Voir dans SARTRE : *Réflexions sur la question juive*, ch. II (1946).

et un logement inférieurs à ceux des blancs. Pensez-vous que cela tient à une discrimination à l'égard des noirs, ou à quelque chose dû aux noirs eux-mêmes » ⁴⁴ ? Lorsque cette question particulière fut posée en 1968, 19% seulement des blancs incriminèrent la ségrégation; les noirs bien entendu répondirent d'une façon presque totalement opposée. D'autres études ont produit des résultats analogues. Comment pourrions-nous obtenir la congruence des opinions entre races sur un tel problème ? Serait-il vraiment possible de convaincre les blancs, dont beaucoup profitent de cette même discrimination à laquelle ils contribuent tout en la niant, que les noirs ont raison ? Et, à supposer que quelque chose d'aussi improbable soit possible, cela pourrait-il se produire et coexister dans le cadre de la discrimination ininterrompue logée au cœur du système social américain ? J'avoue ne pas être aussi optimiste que ces spécialistes libéraux des sciences humaines qui voient le salut dans un processus graduel d'augmentation des communications, des contacts interraciaux, d'où procéderait un accord intellectuel croissant entre les races en Amérique.

Sartre fait les observations pertinentes suivantes sur la conception « libérale » ou « démocrate » des relations ethniques ou raciales :

« Ainsi le démocrate, comme le savant, manque le singulier : l'individu n'est pour lui qu'une somme de traits universels. Il s'ensuit que sa défense du Juif sauve le Juif en tant qu'homme et l'anéantit en tant que Juif... À ce point de vue, il craint que ne s'éveille chez le Juif une « conscience juive », c'est-à-dire une conscience de la collectivité israélite, comme il redoute chez l'ouvrier l'éveil de la « conscience de classe ». Sa défense est de persuader aux individus qu'ils existent à l'état isolé. « Il n'y a pas de Juif, dit-il, il n'y a pas de question juive. » Cela signifie qu'il souhaite séparer le Juif de sa religion, de sa famille, de sa communauté ethnique, pour l'enfourner dans le creuset démocratique, d'où il [219] ressortira seul et nu, particule individuelle et solitaire, semblable à toutes les autres particules...

⁴⁴ La question a été posée sous cette forme par CAMPBELL et SCHUMAN (1968).

L'antisémite reproche au Juif d'être Juif ; le démocrate lui reprochait volontiers de se *considérer comme Juif* ». (in *Réflexions sur la question juive*, chapitre II, 1946; Gallimard, Paris, collection « Idées », 1954, pp. 67, 69).

En bref :

Les préjugés et la discrimination raciale contredisent certains aspects centraux de l'idéologie américaine touchant à la démocratie, l'égalité, et le succès fondé sur le mérite individuel (et non sur les origines sociales), comme Gunnar Myrdal le faisait remarquer dans son étude approfondie des relations entre les races aux États-Unis ⁴⁵. Lorsque les Américains sont placés dans des circonstances où cette idéologie se révèle nettement, et où ils ont peu de profit à tirer d'une conduite raciste, ils dissimulent leurs attitudes et leurs convictions racistes pour autant qu'ils en sont capables. Il est difficile de déceler des preuves certaines de racisme à partir d'indices comme les questionnaires, car le comportement verbal se contrôle assez facilement pour qu'on puisse offrir une image sociale convenable. On peut objecter que, si le racisme est aussi difficile à mettre en évidence de façon empirique, c'est qu'il est peut-être trop bénin et trop insignifiant pour qu'on s'en préoccupe ⁴⁶. Comme je l'ai déjà indiqué, je crois qu'une bonne partie des données sociales et historiques et le témoignage de nos sens contredisent totalement cette conception. Voilà des psychosociologues que leurs vues « optimistes » ont conduits à concevoir et publier des expériences insuffisantes qui empêchent, par leur structure même, la manifestation d'attitudes racistes. Ce n'est pas pour autant que nous devons rejeter les preuves très convaincantes du contraire.

Je regrette finalement de n'avoir pas de place suffisante pour analyser à fond le rôle de la « congruence des opinions » dans les attitudes sociales et dans les expériences que nous avons discutées. Tout comme la variable de race qui a été émasculée dans ces expériences

⁴⁵ MYRDAL : An American Dilemma.

⁴⁶ Il existe sans doute une quantité considérable de preuves en faveur de la présence d'attitudes racistes parmi les travaux que j'ai passés en revue, et plus particulièrement dans les États du Sud. Mais ces preuves apparaissent toujours minimisées quand on les compare avec les résultats relatifs aux facteurs de similitude des opinions.

par des informations laissant penser que l'on ne devait pas voir de corrélation entre la race et le comportement, de même l'effet de la variable d'opinion pourrait-elle être réduite exactement de la même façon. Les « opinions » ont pris de l'importance uniquement parce que les sujets supposaient que les opinions exprimées seraient directement rattachées à un comportement réel. Je prédis que des expérimentateurs « optimistes » qui pensent que même l'absence de congruence des opinions n'est pas un obstacle à l'amitié entre les races pourront montrer que la variable même d'opinion est [220] assez peu importante, en sapant la conviction qu'ont les sujets que les opinions exprimées sont liées au comportement réel.

Que reste-t-il alors ? Dans la détermination des attitudes, le comportement réel compte sans doute pratiquement plus que tout le reste. Nous aimons ceux qui nous semblent agir pour notre bien et nous détestons ceux qui nous semblent nuisibles. Dans le prochain chapitre nous renverserons cette idée du sens commun et nous nous demanderons, ce qui est plus intéressant, si nous n'en venons pas à aimer nos obligés et à détester nos victimes.

6.4. Attitudes et opinions interpersonnelles ou intergroupes contribuant à justifier le tort fait à autrui

[Retour à la table des matières](#)

L'observation fréquente selon laquelle l'exploitation est souvent associée à des attitudes hostiles envers les victimes pourrait signifier à première vue que les groupes faibles et méprisés *attirent* l'exploitation. On pourrait appuyer cette hypothèse par des « faits » comme ceux-ci : les animaux semblent attaquer et exploiter les membres les plus faibles de leur groupe; les groupes humains rejettent et punissent également leurs compagnons déviants; les nazis exploitèrent et assassinèrent les juifs parce qu'ils estimaient ceux-ci à la fois inférieurs et dangereux; et les blancs exploitèrent les esclaves noirs car, pour eux, les noirs faisaient partie d'une race inférieure, sauvage, à laquelle seuls convenaient, les travaux durs et pénibles.

La recherche psychosociologique a récemment fourni un excellent dossier à l'appui d'une explication moins évidente, mais plus intéressante et plus importante de l'association entre exploitation et hostilité - à savoir que l'on en vient à mépriser les victimes *parce qu'elles sont des victimes*. En d'autres termes c'est le mépris à l'égard des victimes qui *résulte* du fait qu'elles sont exploitées et maltraitées, plutôt que le contraire. Quoique l'idée ne soit pas tout à fait nouvelle, les sciences sociales ne se sont intéressées à elle que de façon étonnamment tardive. Il a toujours été plus réconfortant, en somme, pour les classes possédantes de reprocher aux « moins fortunés » les maux dont ils sont les victimes. Les sociologues et psychologues des classes moyennes ont eu un fort penchant pour une utilisation grossière des principes darwiniens et ont expliqué l'inégalité sociale en termes de « survie du plus apte »⁴⁷. C'est tout récemment que les spécialistes américains des sciences sociales s'avisèrent de ce que l'inégalité dans une société industrielle traduit une oppression et non l'effet bénin de la sélection naturelle; ce qui les amena à étudier l'idéologie servant à justifier et perpétuer cette oppression.

Malgré les nombreuses analyses théoriques montrant comment on en [221] vient à incriminer les victimes du sort qui leur est fait⁴⁸, je me limiterai ici aux théories psychosociologiques directement liées aux données expérimentales. Nous considérerons deux phénomènes essentiels : 1) comment les opinions et les attitudes que l'exploiteur note chez la victime lui servent à justifier le tort qu'il lui a causé; 2) comment la victime est perçue, même par ceux qui n'ont pas participé à cette exploitation (ou bien qui ignorent qu'ils en sont complices).

⁴⁷ On peut trouver dans *Social Darwinism in American Thought* une excellente discussion de l'usage des principes de DARWIN comme supports de positions conservatrices en politique.

⁴⁸ Cf. VAN DEN BERGHE : *Race and Racism*; MAUCORPS et coll. : *les Français et le racisme*; DUMONT L. : *Homo Hierarchicus*.

6.4.1. Justification du tort causé

[Retour à la table des matières](#)

Davis et Jones (1960), les premiers, firent état d'expériences qui démontraient de façon probante qu'une personne qui nuit à une autre change d'opinions et d'attitudes envers la victime. Les sujets, des étudiants (garçons seulement), étaient informés qu'ils participaient à une expérience sur la formation des premières impressions envers autrui. Chacun devait juger un inconnu dans la pièce voisine; il ne voyait pas celui-ci qui, en fait, n'existait pas. Il pouvait tout d'abord l'entendre par un interphone (en réalité, un enregistrement), répondre à certaines questions sur ses connaissances, ses intérêts et sur ses réactions à certains problèmes moraux. Le comportement de l'inconnu avait été ainsi conçu, qu'arrivés à ce point de la procédure expérimentale, la majorité des sujets avaient une attitude assez positive à son égard. Le sujet entendait ensuite l'expérimentateur informer l'inconnu que la personne qui l'écoutait (le vrai sujet) lui ferait lecture de l'évaluation franche qu'elle avait faite de lui. Le sujet avait alors pour tâche de lire à l'inconnu une appréciation par l'intermédiaire de l'interphone. Toutefois, au lieu de lire son propre texte, l'expérimentateur l'avait engagé à lire une série de commentaires négatifs tout préparés. On expliquait alors au sujet que le but de cette expérience était d'étudier les réactions des individus à des appréciations très positives ou très négatives portées sur eux. À une moitié des sujets il était simplement précisé que les instructions prévoyaient leur lecture de l'évaluation négative. Ceux-ci n'avaient apparemment pas le choix. À l'autre moitié, l'expérimentateur tenait ces propos flatteurs : « En ce qui me concerne, vous pouvez lire l'une ou l'autre appréciation; je voudrais cependant vous demander un service. La plupart de mes sujets ont, de façon assez étonnante, choisi de lire des appréciations favorables, si bien que je ne possède guère de renseignements sur l'effet qu'une appréciation négative produit sur les gens. Si vous vous en sentez capable, j'aimerais vous demander de lire l'appréciation négative de votre partenaire. Pensez-vous pouvoir faire cela pour moi ? »

Environ 10% des sujets qui pouvaient choisir, ayant refusé de lire l'évaluation négative, il est vraisemblable que même les sujets consen-

tants [222] se soient sentis personnellement responsables de l'acte qu'ils allaient commettre.

On faisait croire à la moitié des sujets, dans les situations de choix et de non choix, qu'ils auraient la possibilité de parler à l'inconnu après l'expérience, et que l'expérimentateur lui expliquerait alors que cette appréciation « ne représentait pas votre opinion réelle sur lui ». On disait à l'autre moitié des sujets que l'inconnu ne saurait jamais la vérité et qu'ils n'auraient plus à se rencontrer. La mesure de la variable dépendante (l'attitude envers la victime) se faisait grâce aux changements intervenus dans l'estimation de l'inconnu par le sujet qui la faisait, avant et après la lecture du texte dépréciatif. Voici quelques passages qui donneront une idée de ce texte lu par tous les sujets :

« Si je comprends bien, je suis chargé de vous dire en toute franchise quelle est ma première impression de vous. La voilà : j'espère que vous ne m'en voudrez pas pour ce que je vais vous dire, mais je dois avouer tout de suite que mon impression générale n'a pas été très bonne... Pour être plus précis, franchement, je ne peux vraiment pas savoir si je pourrais avoir toute confiance en vous, si vous étiez mon ami d'après les réponses que vous avez faites à ces problèmes d'ordre moral. Vous avez toujours pris la solution la plus facile. Je suppose qu'il faudrait que je signale les choses qui m'ont donné une bonne impression de vous, mais ce serait au fond une perte de temps puisque mon impression générale n'est pas très bonne. C'est tout ce que j'ai à dire. »

Les évaluations de l'inconnu, faites avant de lui lire le texte négatif, portaient sur des traits de personnalité tels que la sympathie, la prétention, l'intelligence et l'adaptation sociale. Il y avait quatre conditions expérimentales différentes résultant de la combinaison des deux variables : le choix (présent ou absent) et la rencontre future prévue avec l'inconnu (présente ou absente). Dans une seule de ces conditions, les sujets manifestèrent un changement significatif d'attitude envers la victime du texte dépréciatif. Il s'agit des sujets qui avaient à la fois le choix de lire ou non le texte, et la conviction qu'ils ne rencontreraient jamais la victime. Ceux-là manifestèrent une augmentation significative du caractère négatif de leurs évaluations de la victime.

Pourquoi l'inconnu fut-il déprécié seulement par les sujets qui croyaient avoir choisi de lire le texte et ne jamais le revoir ? Le rôle du choix est assez facile à comprendre. Ces sujets avaient « librement » choisi de mentir à l'inconnu d'une façon qui lui serait très probablement pénible psychologiquement. Se jugeant responsable d'avoir causé de la peine à une personne qu'ils estimaient auparavant assez sympathique, ces sujets se sentaient probablement coupables et honteux de ce qu'ils venaient de faire. Selon les termes de la théorie de la dissonance cognitive de Festinger, ils éprouvaient de la dissonance pour avoir choisi de se conduire d'une façon incohérente avec leurs convictions relatives à [223] eux-mêmes et à l'inconnu ⁴⁹. Puisque la dissonance (ou la culpabilité ou la honte) sont des états affectifs déplaisants, les sujets devaient tenter de les réduire. Ceux qui comptaient rencontrer leur victime auraient une chance de lui expliquer pourquoi ils avaient lu le texte. Ils pourraient ainsi effacer l'essentiel de la peine qu'ils avaient causée et en même temps effacer l'acte immoral du mensonge. Ces sujets n'avaient donc guère besoin de modifier leur attitude envers la victime afin de justifier ce qu'ils avaient fait. Les sujets qui ne devaient pas rencontrer la victime ne pouvaient pas réduire leur culpabilité en défaisant ce qu'ils avaient fait et en consolant la victime. Ils ont eu donc recours à des changements cognitifs et d'attitudes.

Logiquement, dans cette situation, il y a plusieurs manières de réduire la culpabilité par des changements cognitifs. Les stratégies fondamentales semblent être les suivantes.

- 1) Nier avoir commis l'acte.
- 2) Se convaincre qu'on n'avait pas d'autre choix que de commettre l'acte préjudiciable (pas de responsabilité, pas de

⁴⁹ Cette théorie fut élaborée par FESTINGER L. (dans *Theory of Cognitive Dissonance* et d'autres travaux), puis ultérieurement interprétée par, entre autres, BREHM et COHEN (*Explorations, in the Theory of Cognitive Dissonance*), et ABELSON et coll. (*Theories of Cognitive Consistency*). Une de ces idées principales est que les gens éprouvent un malaise psychologique quand leur conduite contredit leurs opinions relatives à eux-mêmes ou leur environnement. Ce malaise est proche des réactions d'anxiété traditionnellement nommées « culpabilité » et « honte » (BRAMEL, 1968).

culpabilité). Ceci incluant le fait de croire que l'on a des motifs ou des justifications puissants pour commettre l'acte.

- 3) Se convaincre que l'acte n'a pas vraiment blessé l'autre personne (pas de préjudice, pas de culpabilité).

Les sujets dans la condition avec choix et sans rencontre future ne nièrent pas avoir commis l'acte de lire le texte, pas plus qu'ils ne contestèrent fermement d'avoir eu le choix de le faire. Leur dépréciation de la victime aurait donc pu théoriquement réduire leur culpabilité soit selon l'éventualité 3, soit selon la seconde partie de l'éventualité 2, ou selon les deux à la fois. Se convaincre que la victime était plus antipathique qu'ils ne le croyaient auparavant leur permettait donc de se dire : « Je ne disais que la vérité en lisant ce texte dépréciatif » ; et « une personne aussi antipathique mérite qu'on le lui fasse savoir ». Ces notions ont pour effet essentiel d'augmenter les justifications positives de l'exécution de l'acte blessant. Finalement l'éventualité 3 serait facilitée par une dévaluation, comme si les sujets se disaient : « Les personnes antipathiques ne sont ni surprises ni blessées quand on leur dit qu'elles sont antipathiques. » Il semble donc que la dépréciation de la victime puisse être une stratégie efficace. Elle absout le sujet de l'acte immoral de mentir et en outre minimise ou justifie le mal fait à l'autre personne.

Si une personne est incitée à tenir des propos désobligeants sur une personne qu'elle aime modérément, son sentiment de culpabilité peut [224] être réduit très nettement par la conviction que la description désobligeante convient vraiment au malheureux. Un certain nombre d'autres expériences ont cherché à vérifier une hypothèse sensiblement moins évidente. Dans ces recherches, les sujets étaient incités à infliger des chocs électriques douloureux à quelqu'un d'autre. Intuitivement, il ne semble pas que la réduction de la culpabilité par dévalorisation de la victime soit, dans ce genre de situation, aussi vraisemblable que dans l'expérience de Davis et Jones, puisque dans cette recherche la dépréciation pouvait paraître justifier à la fois le mensonge (en niant que ce fut un mensonge) et l'offense (qui n'était qu'une vérité dite à la victime). Néanmoins, dans la mesure où les sujets jugent plus convenable d'infliger des chocs à des gens qu'ils n'aiment pas plutôt

qu'à des gens qu'ils aiment, il s'ensuit qu'ils peuvent réduire leur culpabilité en se convaincant qu'ils détestent réellement la victime.

Une expérience de Glass (1964) fournit la plus claire démonstration de ce phénomène. Comme dans celle de Davis et Jones, la moitié des sujets étaient amenés à croire qu'ils avaient le choix d'infliger ou non des chocs de 100 volts à une autre personne (un compère qui bien sûr ne recevait pas vraiment les chocs). Quant aux autres, on leur *ordonnait* simplement ce qu'ils avaient à faire. La seconde variable manipulée était le niveau d'estime générale de soi des sujets. Avant de leur présenter la « tâche d'apprentissage » où ils infligeaient des chocs à chaque « erreur » du compère, chaque sujet recevait les résultats truqués d'une série de tests de personnalité qu'il avait lui-même subis auparavant. On conduisait la moitié des sujets à croire qu'ils avaient une grande maturité, des qualités de meneur d'homme, de l'intelligence et de la sensibilité à autrui. On disait aux autres qu'ils étaient dénués de maturité, faibles, pas très brillants et insensibles aux autres. Pour être sûr que l'administration des chocs susciterait un haut niveau de culpabilité, trois procédures étaient en outre employées. Premièrement, Glass choisit pour cette expérience seulement des sujets qui s'étaient auparavant déclarés contre l'emploi de chocs électriques dans des expériences sur des sujets humains. Ensuite, chaque sujet recevait lui-même un choc plutôt pénible de 40 volts afin de lui montrer clairement que 100 volts feraient vraiment mal à l'autre personne. Enfin, au cours d'une brève rencontre préliminaire, la future victime se conduisait de façon amicale envers le sujet.

Des questions sociométriques telles : « Admettriez-vous Monsieur X parmi vos amis intimes ? » constituaient les mesures de variables dépendantes. Elles indiquaient que seuls les sujets chez qui on avait induit un degré élevé d'estime de soi et qui avaient eu le choix d'administrer les chocs, manifestaient un degré significatif de dépréciation de la victime. Dans les trois autres conditions expérimentales, les sujets ne montrèrent aucun changement appréciable après avoir donné les chocs par rapport aux estimations initiales.

Ces résultats corroborent ceux de Davis et Jones en montrant que la dépréciation de la victime par les sujets est la plus grande lorsqu'ils se sentent responsables du mauvais traitement. Une notion supplémentaire [225] est intéressante, c'est que cette dépréciation était exprimée seulement par les sujets qui venaient juste auparavant de rece-

voir des résultats extrêmement flatteurs aux tests. Glass soutint que pour ces sujets le fait de maltraiter une personne sympathique engendrait une dissonance particulièrement élevée car se comporter de façon anti-sociale serait particulièrement inconvenant et incohérent au regard de leur haute estime de soi. Aussi ces sujets auraient-ils le plus grand besoin de justifier leur consentement volontaire à l'administration de chocs à la victime. Mais ne peut-on penser que les sujets à faible estime de soi jugèrent aussi que d'infliger ces chocs était incompatible avec leurs principes moraux ? Alors ils auraient dû se sentir coupables quand ils acceptèrent volontairement d'infliger des chocs. Si une telle culpabilité conduit ordinairement à déprécier la victime, il est surprenant que la différence entre les situations avec et sans choix n'ait pas été trouvée chez les sujets à faible estime de soi. Il se peut que la manipulation de l'estime de soi ait des effets autres (non décelables dans les données expérimentales) qui aient interféré avec les processus de dépréciation.

Les expériences décrites jusqu'ici ont montré que lorsque l'exploiteur ne s'attend à aucun contact ultérieur avec la victime, il est disposé à la dépréciation. Ces victimes ont, en un sens, passivement accepté leur sort, du moins dans les limites du point de vue de l'exploiteur. Dans la vie réelle, toutefois, les victimes se vengent parfois de leurs exploiters. Dans quelle mesure cela va-t-il affecter l'attitude de l'exploiteur ? Berscheid, Boye et Walster (1968) considèrent que le malfauteur se sentirait moins coupable de son acte s'il s'attendait à ce que sa victime se venge de lui. Une situation où l'exploiteur sait que son tour viendra d'être maltraité de la même façon que sa victime se présente sous des conditions équitables propres à minimiser la culpabilité.

Leur ingénieuse expérience fournit un bon test de cette hypothèse. Quatre lycéens, un dans chacune des quatre conditions expérimentales, étaient utilisés simultanément dans chaque séance d'expérimentation, dont le but prétendu était d'étudier l'effet de chocs électriques sur la performance verbale. On feignait de « choisir au hasard » le compère pour recevoir les chocs. Deux des sujets étaient choisis au hasard pour administrer les chocs, et on leur faisait croire que la décision leur était laissée de continuer ou non l'expérience. Les deux autres sujets servaient de témoins; ils observaient l'administration des chocs électriques et les souffrances apparentes de la victime, mais n'adminis-

traient pas eux-mêmes de chocs. Une fois que les administrateurs de chocs avaient indiqué le programme exact de chocs qu'ils entendaient appliquer à la victime, on introduisait la seconde variable indépendante. Jusque-là les sujets ignoraient que la victime pourrait ultérieurement échanger sa place contre celle de l'un d'eux - qu'elle puisse être à la fois victime et bourreau.

Dans chaque groupe de quatre sujets, deux étaient à ce moment-là informés en privé que la victime leur administrerait des chocs lors de la prochaine phase de la séance expérimentale. Un de ces sujets était pris au hasard parmi les deux qui devaient appliquer les chocs dans la première [226] phase, l'autre était choisi de même parmi les sujets témoins (observateurs) de la première phase. Celle-ci se déroulait alors : les sujets administrateurs de chocs infligeaient 10 chocs à la victime tandis qu'elle tentait en même temps de lire à haute voix un texte quelconque; pendant ce temps les sujets témoins observaient l'intensité de choc (indiqué sur un panneau) et les réactions du compère à l'agression.

À la fin de la première phase, l'expérimentateur rappelait aux sujets que l'un d'entre eux, dont il ne mentionnait pas le nom, serait le lecteur durant la phase suivante.

Avant le début de la deuxième phase, cependant, on demandait à tous les sujets de coter la lecture du premier lecteur. Ce questionnaire dont le but explicite était de donner à l'expérimentateur une idée du type de réaction de la victime à la situation de stress, comporterait en fait trois questions; celles-ci représentaient les mesures dépendantes des attitudes du sujet vis-à-vis du lecteur. Ces questions étaient : « Votre impression du lecteur a-t-elle été favorable ou défavorable ? », « Le lecteur avait-il une personnalité sympathique ? » et « Quel est votre degré de sympathie pour le lecteur en tant que personne, d'après ce que vous en avez vu jusqu'ici ? »

Dans les résultats ci-dessous, les trois mesures d'attitudes ont été combinées dans une seule note d'autant plus élevée que la dépréciation est plus forte.

	Attitude envers la victime
Le sujet infligeait le choc et escomptait une revanche	6,1
Le sujet infligeait le choc et n'escomptait pas une revanche	6,8
Le sujet n'était qu'observateur, il escomptait des chocs	7,3
Le sujet n'était qu'observateur, il n'escomptait pas des chocs	6,1

L'interaction statistique est significative, c'est-à-dire que la perspective de recevoir ou non un choc de la victime produisait des effets différents sur ceux qui l'avaient infligé et sur ceux qui n'étaient qu'observateurs. Si l'on considère d'abord ceux qui administraient les chocs, nous observons que l'attente d'une revanche de la victime dans la deuxième phase, les rend plus *favorables* à son égard. En revanche, les sujets témoins réagissent tout différemment. La perspective de recevoir ultérieurement les chocs de la victime les rend plus *défavorables* à son égard. Les expérimentateurs mesurèrent ainsi plusieurs autres moyens permettant aux sujets qui infligeaient les chocs de réduire leur culpabilité. L'analyse des résultats a montré que ceux qui escomptaient une revanche [227] différaient des autres uniquement par la façon dont ils estimaient la victime. Il est donc légitime de conclure que la revanche attendue réduisait ou évitait le sentiment de culpabilité que ceux qui administraient les chocs auraient pu ressentir ⁵⁰.

⁵⁰ Il est intéressant de mettre en parallèle les attitudes d'un exploiteur qui va souffrir par les mains de sa victime avec les attitudes d'une victime qui va voir souffrir son exploiteur. Il a été montré que, dans les deux cas, l'hostilité se réduit. Les attitudes de la victime ont été étudiées par BRAMEL, TAUB et BLUM (1968). Ils trouvèrent que les sujets, rendus furieux par les insultes de l'expérimentateur, devenaient moins hostiles à son égard après avoir pu le

La psychologie de l'exploiteur est un domaine de recherche qui s'annonce fécond. Or Martin Nicolaus (1970) a fait remarquer que le gouvernement américain dispense des sommes beaucoup plus élevées aux chercheurs, dont le but est l'étude des groupes opprimés. Il s'en suit selon les principes économiques les plus élémentaires que ce sont ces groupes-là que l'on étudie.

Nous avons ainsi des kyrielles d'études statistiques, théoriques, d'observations participantes, très détaillées, sur les pauvres, les noirs, les conscrits, les malades mentaux, les jeunes délinquants, les participants aux émeutes, les écoliers, les paysans vietnamiens etc. Nicolaus dans un raccourci brillant de sa théorie décrit le spécialiste des sciences sociales sous les traits d'un agent de l'espionnage social, debout, les paumes en forme de coupe, tendues vers les bâilleurs de fonds, les yeux respectueusement baissés sur une population captive et prête à regimber. Les groupes puissants de la société sont relativement à l'abri de leur curiosité inquisitrice. Ils ne sont pas tenus d'ouvrir leurs portes aux chercheurs qui posent des questions gênantes.

Parmi ces questions embarrassantes, il en est une qui a trait au rôle de la cupidité, mot qui ne figure pas dans le vocabulaire du psychosociologue. Nous pouvons supposer que, lorsque les exploiters se servent des autres à leur profit, ils sont fréquemment motivés par quelque chose de plus qu'un plaisir purement sadique. Dans le cadre de la dépréciation des victimes, il faudrait se poser des questions sur les stimulants de l'exploiteur, et en particulier la convoitise. La culpabilité de l'offenseur varie-t-elle dans le même sens ou en sens inverse de la somme d'argent qu'il peut tirer de son exploitation de la victime ? Lorsqu'on s'est servi de stimulants financiers, dans des expériences vérifiant la théorie de la dissonance on a généralement trouvé que la dissonance produite par une action est d'autant plus faible que l'on offre plus d'argent au sujet pour exécuter cette action. C'est-à-dire que l'argent, au même titre que d'autres récompenses, est regardé comme justification de l'action et la dissonance est d'autant plus faible que la justification est forte.

voir souffrir sous l'effet d'une dose excessive de médicament (et pourtant la victime n'était pas responsable de la douleur de son ennemi). Il semble que les attitudes négatives à la fois chez l'exploiteur et la victime se réduisent quand justice est faite, bien que le caractère général de ces phénomènes reste à vérifier.

Festinger et Carlsmith (1959) montrèrent que des sujets à qui l'on offrait 20 dollars pour mentir délibérément à un autre sujet en éprouvaient moins de dissonance (ou de culpabilité) que des sujets comparables qui ne recevaient qu'un dollar pour cette tâche. Cela signifie-t-il donc que [228] plus un exploiteur tire profit de sa victime, moins il se sent coupable ? et moins il éprouvera le besoin de la rabaisser pour justifier ensuite son comportement ? Ou bien, au contraire, un profit accru augmente-t-il la culpabilité, peut-être à cause de l'inégalité grandissante entre l'exploiteur et la victime ?

6.4.2. Attitudes de l'observateur non compromis

[Retour à la table des matières](#)

La discussion qui précède porte sur les attitudes envers la victime de celui qui se sent personnellement responsable du sort de celle-ci. Bien entendu, les gens sont souvent témoins de souffrances; parfois ils n'en ont aucune responsabilité, parfois elle ne leur apparaît pas du tout, parfois encore, ils nient ou refoulent leur complicité. Nous pourrions avec un certain optimisme, nous attendre à ce que, au moins dans ces circonstances, les gens ne ressentent pour la victime ni une hostilité ni un mépris qui ne feraient qu'accroître sa souffrance.

Lerner (1970) a conçu une théorie qui peut permettre d'expliquer pourquoi néanmoins on déprécie souvent ces malheureuses victimes. Nous ne pouvons mieux faire que le citer directement :

« Il semble que la majorité des individus ont pour eux-mêmes et pour les autres, un profond désir de justice, considérée non pas dans son acception légale, mais dans sa conception fondamentale. Nous voulons croire que nous vivons dans un monde où les hommes obtiennent ce qu'ils méritent, ou mieux, méritent ce qu'ils ont. Nous voulons nous persuader que les événements heureux se produisent chez les bons, et des maux cruels chez les méchants. Dans le même esprit, il nous plaît de croire que les gens sont démunis ou qu'ils échouent par leur incapacité ou leur refus de faire le nécessaire pour atteindre le but qu'ils se sont fixés et éviter la souffrance.

Par malheur, nous sommes régulièrement confrontés à des faits qui semblent contredire cette opinion. Nous apprenons qu'un enfant innocent a été tué ou brutalisé, ou bien qu'un homme, mis à l'abri du besoin par une vie de dur labeur, voit sa sécurité balayée par une maladie, une inondation, la fermeture d'une mine ou un acte criminel.

Des événements semblables peuvent effrayer ou indisposer. Nous ne voulons pas croire que cela peut arriver : or cela arrive. Nous ne voulons pas croire, du moins, que cela peut arriver à des gens comme nous, de braves gens bien convenables. Si cela se peut, à quoi sert de lutter, de faire des projets, de s'attacher à construire un avenir sûr pour soi et les siens ? Peu importe à quel point notre croyance en un monde fondamentalement juste est ébranlée, la plupart d'entre nous doivent essayer de conserver cette conviction pour continuer à affronter les tracasseries et les luttes quotidiennes. [229] C'est une croyance que nous ne pouvons nous permettre d'abandonner si nous devons continuer à agir » ⁵¹.

Selon Lerner ce « besoin de croire en un monde juste » est menacé parce que nous nous heurtons à des souffrances en apparence imméritées. Afin de maintenir ou de rétablir leur croyance en présence de cette souffrance, les individus essaieraient de secourir la victime (réduisant ainsi la souffrance injuste) et essaieraient d'y voir la conséquence de certaines des actions de la victime. Quand ni l'aide, ni l'explication par la conduite de la victime ne sont possibles, on dépréciera la victime (la souffrance apparaissant ainsi méritée).

Examinons les arguments à l'appui de la théorie de Lerner. Et tout d'abord, l'expérience rapportée par Lerner et Simmons (1966). Les sujets, étudiantes à l'université, étaient sensés participer par petits groupes à une expérience sur la perception des états émotionnels. Il leur fallait observer un autre sujet (en réalité un compère) engagé dans une tâche d'apprentissage où chaque erreur était sanctionnée par un choc électrique. L'expérimentateur expliquait aux sujets qu'ils observeraient celui qui exécutait la tâche, par l'intermédiaire d'un circuit intérieur de télévision en noir et blanc, ceci pour éviter qu'ils n'utilisent les changements de coloration de la peau comme indices des états émotifs du sujet. Grâce à cette astuce les expérimentateurs purent présenter à tous les sujets un enregistrement au magnétoscope au lieu

⁵¹ LERNER (1970), p. 207.

d'une scène réelle, ce qui permettait de standardiser les conditions de présentation du stimulus, et de faire l'économie d'acteurs. Durant dix minutes les sujets regardaient un enregistrement où ils voyaient la victime essayer d'apprendre une liste de syllabes sans signification, et recevoir en apparence des chocs très douloureux en cas d'erreur. Les consignes étaient destinées à montrer que la victime participait à une expérience d'apprentissage banale, et que l'on profitait simplement de cette occasion pour étudier la perception d'autrui dans une expérience sur les « états émotionnels ». Il est peu probable que les sujets se soient sentis tant soit peu responsables de la souffrance de la victime.

Bien que l'expérience comportât six conditions, trois seulement peuvent facilement s'interpréter dans les termes de l'hypothèse de dépréciation. On appellera ces trois situations « mi-temps », « point final » et « passé ». Dans la situation « mi-temps », on disait aux sujets que l'observation de dix minutes qui venait de s'achever allait bientôt être suivie par une autre période d'observation de dix minutes où la même victime continuerait à recevoir des chocs électriques. Ce « monde » doit apparaître très injuste au sujet. Dans la situation « point final », on disait au sujet que l'expérience était terminée à l'issue des dix minutes. Ce « monde » devait lui apparaître un peu moins injuste. Dans la situation « passé », on disait dès le début aux sujets que ce qu'ils allaient voir était un enregistrement d'une séance antérieure d'expérience d'apprentissage. De plus, ils rencontraient quelques instants la victime apparemment pleine d'entrain qui leur disait avoir été payée pour sa participation. Ces sujets doivent théoriquement [230] considérer cette partie du « monde » comme relativement juste. La variable dépendante (l'attrait éprouvé envers la victime) était mesurée par des questions telles que celle-ci : « Dans quelle mesure les gens en général essaieraient-ils de mieux connaître cette personne après avoir fait rapidement connaissance avec elle ? »

On obtint des résultats ordonnés comme prévu : les sujets dans la condition expérimentale que nous avons définie comme « mi-temps » donnent les estimations les plus défavorables, les moins défavorables venant des sujets « épreuve passée ». Ces différences sont trop faibles cependant et leur seul intérêt étant de susciter chez le lecteur le désir de voir cette intéressante théorie démontrée par des expérimentations plus probantes. Le plan d'expérience de Lerner et Simmons ne semble pas parfaitement adapté à la vérification de cette théorie. L'ambiguïté

découle principalement du fait que les sujets pouvaient voir dans les souffrances de la victime une conséquence de la conduite de celle-ci. Après tout, la victime s'était apparemment proposée à participer à une expérience d'apprentissage et, une fois dans le laboratoire, elle ne recevait de chocs que lorsqu'elle commettait des erreurs de mémoire. Pour des sujets observant cette scène il était tout à fait possible d'expliquer le sort de la victime par sa propre conduite (elle agissait de son plein gré et faisait des erreurs). Selon la théorie de Lerner, la dépréciation apparaît seulement quand l'univers cognitif des observateurs n'offre pas facilement de recours à ce type d'explications. La théorie se fonde sur le sentiment de menace personnelle éprouvée par les observateurs devant une souffrance qu'ils s'imaginent, susceptible de leur advenir et impossible à éviter par des actions rationnelles. Dans la mesure où la victime semble avoir été la propre cause de sa souffrance par des actes que l'observateur a le sentiment de pouvoir personnellement éviter, la situation est moins effrayante et une attitude défensive de dépréciation alors moins probable.

Novak et Lerner réalisèrent par la suite une expérience plus convaincante (1968). Ils partirent de l'observation courante que la plupart des gens se sentent mal à l'aise en présence d'inconnus défigurés, infirmes ou aliénés. Pourquoi faut-il qu'il en soit ainsi ? La théorie du « monde juste » peut directement s'appliquer. La présence de l'une de ces personnes peut facilement évoquer la pensée menaçante, « Cela pourrait-il m'arriver aussi ? » Le cas de la maladie mentale serait particulièrement inquiétant car les causes en sont peu claires pour la moyenne des gens, et même pour la majorité des psychologues. L'observateur serait moins troublé s'il avait la conviction profonde que le malade mental avait quelque chose qui serait la cause de son malheur ou bien s'il existait quelque moyen d'alléger sa souffrance apparente. Mais, habituellement, il ne semble pas y avoir de moyen d'expliquer le sort d'autrui ni de l'améliorer. Tout semble parfaitement en place pour faire naître la dépréciation de la victime. Si je parviens à croire que le malade mental, du fait de certaines caractéristiques de son caractère, mérite de souffrir, point n'est alors besoin de craindre que moi, qui suis pratiquement sans défaut, je puisse devenir malade.

On peut penser que la situation serait particulièrement menaçante [231] pour l'observateur si le malade apparaissait fondamentalement semblable à lui à tous points de vue. Je risque d'autant plus de devenir

également malade mental que les traits de mon caractère sont semblables aux siens. Nous pourrions donc nous attendre à ce que la personne handicapée soit plus fortement dépréciée lorsqu'elle nous apparaîtra très semblable à nous.

Cette conclusion nous conduit cependant à un paradoxe. Nous savons déjà que l'on tend à éprouver de la sympathie et de l'estime pour ceux qui nous ressemblent. Devons-nous alors croire que malgré cette forte valence positive due à la similitude, l'observateur dépréciera la victime la plus proche de lui ? Démontrer ceci constituait vraiment un tour de force : or c'est précisément ce que Novak et Lerner entreprirent.

Leur expérience était d'une élégante simplicité. Leurs sujets étaient 96 étudiants répartis par paire de même sexe, dont chacun était dans une pièce séparée. On leur expliquait qu'ils participaient à une expérience concernant la façon dont les gens se forment une impression. Chaque membre de la paire remplissait un questionnaire relatif à ses antécédents, ses expériences antérieures, ses aspirations pour l'avenir, et ses diverses opinions et attitudes. Ceci fait, l'expérimentateur emportait le questionnaire hors de la pièce et revenait avec ce qu'il prétendait être le questionnaire rempli par l'autre sujet. En fait, bien entendu, il s'agissait d'un document truqué, hâtivement confectionné afin de donner au sujet l'impression que l'autre personne était soit très semblable à lui, soit très différente de lui quant aux antécédents, aux convictions, etc. La variable « normal-pathologique » était manipulée à l'aide de la réponse à la question suivante du questionnaire : « Y a-t-il quelque autre information qui pourrait être intéressante pour votre participation à cette expérience ? ». Dans la condition normale, « l'autre personne » avait répondu « aucune ». Dans la condition pathologique, on trouvait écrit : (« Je ne sais pas si cela a un rapport ou non, mais l'automne dernier, j'ai eu une sorte de dépression nerveuse et j'ai dû être hospitalisée quelque temps. Depuis, je vois régulièrement un psychiatre. Comme vous l'avez peut-être remarqué, je suis assez nerveux en ce moment. »

On utilisait deux sortes de mesures d'attitudes. L'une était une mesure de différenciation sémantique comportant 19 paires d'adjectifs antonymes hautement appréciatifs telles que « intéressant-ennuyeux » et « sympathique-antipathique ». L'autre était une mesure d'inspiration sociométrique où l'on demandait essentiellement aux sujets à quel

point ils désiraient rencontrer l'autre personne et parler avec elle. On laissait entendre, comme Moreno le recommande, que la réponse du sujet déterminerait s'il rencontrerait ou non réellement son compagnon.

Les résultats sont pratiquement identiques chez les sujets masculins et chez les sujets féminins. Aussi les a-t-on regroupés dans les tableaux III et IV.

En ce qui concerne les cotations d'attrait, on constate que l'interaction statistiquement significative est dans la direction prévue par la théorie de Lerner. Lorsque l'autre personne était présentée comme différente du sujet, elle était jugée également antipathique, qu'elle fût normale ou malade. C'est lorsqu'elle paraissait semblable au sujet que la variable « normal-pathologique » jouait un rôle, à savoir une certaine dépréciation de la personne malade mentale. Ceci corrobore tout à fait la théorie selon laquelle le sujet, troublé par la constatation qu'une personne semblable à lui puisse être malade mentale, dévaluerait cette personne afin de préserver sa conviction que la maladie était en quelque sorte méritée ⁵².

⁵² NOVAK et LERNER ont aussi mesuré la similitude perçue de l'autre personne et trouvé le même genre d'effet d'interaction. La santé mentale de l'autre n'avait aucun effet quand cette personne était présentée comme différente du sujet. Mais celui-ci trouvait l'autre personne beaucoup plus semblable à lui quand elle était normale plutôt que lorsqu'elle était malade, dans la condition où ses réponses de questionnaire étaient en fait très semblables à celles du sujet. On peut considérer aussi ceci comme cohérent avec la théorie du « monde juste » et l'on peut dire que le sujet qui se sent menacé par la maladie mentale d'une personne semblable à lui peut se protéger symboliquement d'un destin semblable en concluant qu'en fait cette personne n'est pas semblable à lui.

TABLEAU III

Cotations moyennes de l'attrait de l'autre personne (*)

	Normale	Pathologique
Semblable au sujet	126	109
Différent du sujet	90	86
	Interaction $p < .05$	
* <i>L'attrait est d'autant plus grand que la note est plus élevée</i>		

TABLEAU IV

Cotations moyennes du désir d'éviter l'autre personne (*)

	Normale	Pathologique
Semblable au sujet	5,8	10,0
Différent du sujet	10,2	7,2
	Interaction $p < ,001$	
* <i>La tendance à l'évitement est d'autant plus forte que la note est plus élevée.</i>		

[233]

Les données sur l'évitement de l'autre personne sont particulièrement frappantes à cause du renversement net des patterns entre les conditions « normales » et « pathologiques ». Le partenaire « pathologique » était évité d'autant plus qu'il paraissait semblable au sujet, mais le partenaire normal était évité d'autant plus qu'il paraissait différent du sujet. Il semble certainement que les sujets se sentaient très mal à l'aise à l'idée de rencontrer une personne qui leur ressemblait tout en étant malade mentalement. Étant incapable soit de l'aider soit de trouver une explication satisfaisante de la condition inquiétante de

l'autre, les sujets l'évitaient et le dévaluaient. Si Lerner a raison, cette dévaluation joue le rôle d'une explication psychologique adéquate de la souffrance de la victime; d'une certaine façon, la victime doit être cette sorte de personne qui mérite de souffrir. Il est vrai que nous manquons de données précises sur le processus de raisonnement des sujets, mais le pattern de leurs réponses au questionnaire s'accorde avec la théorie proposée par Lerner.

La conviction que le monde est fondamentalement juste - que chacun reçoit ce qu'il mérite et mérite ce qu'il reçoit - est certainement largement répandue. On entend fréquemment des propos du genre suivant, qui semblent découler de cette conception de la bonté fondamentale du système de distribution des récompenses et des peines : « Si les pauvres avaient un peu d'intelligence, d'intérêt et de morale, ils ne seraient pas pauvres », « si l'ouvrier peu payé avait *mes* qualités, il serait patron, lui aussi », et « je m'en suis tiré en dépit des obstacles, alors pourquoi pas eux ? » Lorsque les gens prospères ne déprécient pas le pauvre et le malheureux, ou qu'ils ne distribuent pas des aumônes sous une forme ou une autre, ils ont souvent recours à une autre solution du problème : le mythe de l'esclave dansant, chantant et heureux. Dans le meilleur des mondes possibles, même les pauvres ne souffrent pas vraiment. Ils sont insoucians et ignorent les ennuis.

La seule explication de l'inégalité que les nantis de la société semblent particulièrement réticents à admettre, est que le système social soit injuste et que le destin de la plupart des gens, tant riches que pauvres, leur soit tracé à la naissance et non pas fixé grâce à un don du ciel, à leurs qualités foncières de caractère. Dans un système économique individualiste, les histoires édifiantes de riches nés dans la pauvreté (et vice versa) sont largement publiées et servent à cacher le grand poids des conditions familiales et de classe sociale dans lesquelles chaque enfant est né. Nombre d'Américains semblent croire au libre-arbitre et rejeter fondamentalement le déterminisme social (cf. Schuman, 1969). Ils semblent convaincus que le destin de chacun dépend principalement de sa volonté de travailler dur. Et cette volonté de travailler est conçue comme relevant uniquement de la décision propre de l'individu, comme étant particulièrement sous son empire. En conséquence celui qui souffre n'a qu'à s'en prendre à lui-même, et celui qui prospère peut ressentir un légitime orgueil. Le principe bourgeois de distribution (Marx, 1875) « à chacun selon son travail »,

quoique violé dans la pratique, semble l'idée directrice des évaluations de la valeur personnelle de soi et des autres. « Il lui a d'autant [234] plus fallu travailler qu'il est plus riche, aussi doit-il être d'autant plus vertueux ».

Le fait que cette idéologie, cette croyance dans un « monde juste » paraisse convenir si bien au riche et si peu au pauvre doit nous arrêter pour nous interroger sur la généralité du phénomène mis particulièrement en évidence dans l'expérience de Lerner. Les sujets de ces expériences (comme ceux de presque toutes les expériences de psychologie sociale) étaient des étudiants et donc principalement issus de classes moyennes et supérieures. Il n'est peut-être pas surprenant que ces gens croient en un monde essentiellement juste où le sort de chacun est déterminé par son caractère et par ses actes. Élevés dans un milieu relativement stable et protégé, admis à l'université et confiant dans la garantie du succès futur s'ils « jouent le jeu dans les règles », presque toute leur expérience leur dit que l'on reçoit ce que l'on mérite. Quant à la relation entre le caractère et le destin, elle aussi semble immédiate, du point de vue des gens prospères. Après tout, il est relativement rare qu'une personne se juge mauvaise. Pour les membres des classes supérieures, il existe donc une confortable consonance entre leur caractère (tel qu'ils le perçoivent) et leur relative prospérité ⁵³. On comprend que de telles personnes trouvent particulièrement menaçante la pensée que la souffrance puisse s'abattre sur quelqu'un en dépit de son bon caractère et de ses actes rationnels.

Les gens opprimés et continuellement maltraités partagent-ils la même croyance en un « monde juste » ? Ceux qui vivent dans la confusion dans un taudis surpeuplé dangereux et démunis de tout croient-ils que l'on reçoit selon son caractère et ses actions, ni plus ni moins ? Il est permis d'en douter, mais je n'ai pas d'informations précises sur ce point. Dans une certaine mesure, évidemment, les groupes opprimés s'entendent dire par leurs exploiters que ce qu'ils obtiennent (ou plus précisément n'obtiennent pas) est à la mesure de leurs mérites. Et dans une certaine mesure, les opprimés peuvent en arriver

⁵³ En outre il est probablement vrai que l'on tend à attribuer à d'autres causes que soi-même ses propres échecs et souffrances de même que l'on tend à attribuer les malheurs des autres leur manque de compétence, d'intérêt et de moralité.

à croire ce qu'on leur dit. Il n'y a pas si longtemps par exemple, les noirs américains se croyaient inférieurs et sans mérites. Mais les temps changent; on parle de « pouvoir noir », de renaissance de la négritude, et désormais « *black is beautiful* »⁵⁴.

Il se peut aussi que les groupes opprimés conservent une certaine croyance en un monde juste, en établissant une distinction entre ce monde et l'au-delà. Bien que les bons ne puissent être récompensés ici-bas, ils recevront une juste récompense dans leur vie future. Ce raisonnement pourrait même conduire à penser que ceux qui prospèrent ici-bas seront ensuite punis, alors que ceux qui souffrent maintenant iront droit au ciel. Il serait intéressant de voir si ceux qui partagent cette manière de voir se [235] comporteraient bien selon la théorie de Lerner. J'ai tendance à penser que non.

L'argument général que nous devons préciser ici est que les psychosociologues issus de la classe moyenne ne peuvent qu'élaborer des théories qui reflètent les expériences de leur classe. Lorsqu'ils utilisent des sujets de cette classe moyenne pour vérifier ces théories, les résultats ont des chances d'être en accord avec les prémisses. Il est important de connaître ces limitations.

6.5. Pour conclure

[Retour à la table des matières](#)

Dans ce bref chapitre, je n'ai pu discuter que de deux questions fondamentales et indépendantes, et cela même, je l'ai traité superficiellement, en me limitant presque uniquement à des expériences de laboratoire. Le lecteur ne doit pas en conclure que l'étude de l'attrait et de l'hostilité entre les individus soit limitée à ces questions et à ces méthodes. On trouvera ici quelques-uns des thèmes qui n'ont pas été discutés, mais pour lesquels on dispose d'une certaine quantité d'études théoriques et empiriques :

⁵⁴ Une expérience récente démontre que chez des enfants noirs, se produit un changement d'attitudes envers eux-mêmes et envers les autres noirs. Les travaux de HRABA et de GRANT (1970), par exemple montrent qu'effectivement, le noir devient beau.

- 1) comportements manifestes que l'on pense en rapport étroit avec les attitudes interpersonnelles. Parmi eux figurent l'agression (frustration, déplacement, imitation, catharsis, etc.) et les comportements d'entraide ;
- 2) la cohésion des groupes opprimés et menacés (hiérarchisation des buts, esprit de faction, polarisation sur l'in-group et l'out-group ;
- 3) amour et amitié (quelle influence exerce l'amour porté à une personne sur ses autres attitudes, les relations entre l'amour et la haine, etc.) ;
- 4) le rôle de l'anxiété dans les relations interpersonnelles (autrui vu comme réducteur de l'angoisse, les effets de l'entassement, la constitution d'idées paranoïaques, attitude envers ceux qui détiennent le pouvoir) ;
- 5) similitude et complémentarité, bases de l'attrait (les raisons de l'importance apparente de la similitude, les effets du cosmopolitisme et du contact avec d'autres catégories de personnes, etc.) ;
- 6) justification de l'effort (on aime ce pour quoi on a peiné, ceux que l'on a aidés, effet des rites d'initiation, etc.).

Les sujets traités dans ce chapitre, le racisme des blancs et les attitudes envers les victimes ont été choisis en fonction de plusieurs critères. D'abord, la matière était intéressante et présentait une importance sociale (ou du moins dans un rapport assez évident avec les problèmes sociaux). Il y avait en second lieu suffisamment de travaux théoriques et de recherches pour permettre au lecteur de suivre le jeu de va-et-vient entre les idées et leur vérification. Il y avait en troisième lieu la possibilité qu'apparaisse un présumé politique et de classe dans l'élaboration théorique, les plans d'expérience et l'interprétation des données - et cela de façon [236] assez claire pour faire ressortir que ces facteurs interviennent probablement dans tous les domaines de la psychologie sociale.

Je pense qu'il est extrêmement important que les chercheurs s'avisent des implications idéologiques de tout travail scientifique, et particulièrement dans les sciences sociales, où chaque théoricien et chercheur entretient un ensemble de préjugés qui sont en relation intime avec la matière de la science, Aussi est-il fort probable que les psychosociologues des classes moyennes, qui se livrent à l'introspection et observent leur propre comportement social au cours de réceptions, ou avec leurs amis, ennemis, connaissances, définissent des problèmes et élaborent des théories et des méthodes limitées par des présupposés de classe. Les vérités découvertes à propos d'étudiants des classes moyennes peuvent n'être pas applicables à d'autres classes, d'autres cultures, et d'autres périodes historiques. Une science des relations interpersonnelles fondée sur le comportement d'Américains et d'Européens des classes moyennes court le risque de ne convenir qu'à ce type particulier caractérisé par sa compétitivité, son individualisme son utilitarisme et son narcissisme, et dominé par un esprit de pénurie (Slater, 1970). Comme disait Marx, la nature humaine est historiquement déterminée. La psychologie de l'homme capitaliste peut n'être pas valable pour l'homme socialiste.

DANA BRAMEL.

traduit de l'anglais par Régine Poitou.

[237]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABELSON R. P., ARONSON E., McGUIRE W. J., NEWCOMB T. M., ROSENBERG M. J., & TANNENBAUM P. H. (Eds.), *Theories of cognitive consistency, A sourcebook*, Chicago, Rand McNally, 1968.

ARONSON E., & CARLSMITH J. M., Experimentation in social psychology. In : Lindzey G., & Aronson E. (Eds.), *The handbook of*

social psychology (2nd ed.), Reading, Massachusetts, AddisonWesley, 1968.

ARONSON E., & LINDER D., Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1965, 1, 156-171.

BARITZ L., *The servants of power, A history of the use of social science in American industry*, Middletown, Connecticut, Wesleyan University Press, 1960.

BEM D. J., Self-perception : an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena; *Psychological Review*, 1967, 74, 183-200.

BERKOWITZ L. (Ed.), *Advances in experimental social Psychology*, Vol. 1-7, New York, Academic Press, 1964-1970.

BERSCHIED E., BOYE D., & WALSTER E., Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 10, 370-376.

BOGARDUS E. S., Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology*, 1925, 9, 299-308.

BRAMEL D., Dissonance, expectation, and the self. In : Abelson, R. P., et al., (Eds.), *Theories of cognitive consistency, A sourcebook*, Chicago : Rand McNally, 1968.

BRAMEL D., TAUB B., & BLUM B., An observer's reaction to the suffering of his enemy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 384-392.

BREHM J. W., & COHEN A. R., *Explorations in cognitive dissonance*, New York : John Wiley and Sons, 1962.

BYRNE D., & WONG T. J., Racial prejudice, interpersonal attraction and assumed dissimilarity of attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1962, 65, 246-253.

CAMPBELL A., & SCHUMAN H., *Racial attitudes in fifteen American cities*, Washington, D. C., U. S. Government Printing Office, 1968.

CAREY A., The Hawthorne studies : A radical criticism. *American Sociological Review*, 1967, 32, 403-416.

CARUSO I., Psychoanalysis and society. *New Left Review*, 1965, 32, 24-31.

COLLINS B. E., *Social psychology*, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1970.

DAVIS K. E., & JONES E. E., Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 61, 402-410.

DEBATY P., *La mesure des attitudes*, Paris, Presses Universitaires de France, 1967.

DUMONT L., *Homo hierarchicus*, Paris, Gallimard, 1966.

FESTINGER L., *A theory of cognitive dissonance*, New York, Harper and Row, 1957.

FESTINGER L., & CARLSMITH J. M., Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1959, 58, 203-210.

FRAISSE P., et PIAGET J. (sous la direction de) : *Traité de psychologie expérimentale*, tome IX, *la Psychologie sociale*, Paris : Presses Universitaires de France, 1965. Cf. notamment G. de MONTMOLLIN, « L'interaction sociale dans les petits groupes » pp. 1-58.

GLASS D. C., Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 1964, 32, 531-549.

GOLDMANN L., *Sciences Humaines et Philosophie*. Paris, Gallimard, 1967.

HEIDER F., *The Psychology of interpersonal Relations*, New York, John Wiley and Sons, 1958.

HENDRICK C., BIXENSTINE V. E., and HAWKINS G., Race versus belief similarity as determinants of attraction : A search for a fair test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 17, 250-258.

HOFSTADTER R. *Social Darwinism in American thought*, 1860-1915, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1944.

HRABA J. & GRANT G., Black is beautiful : A reexamination of racial preference and identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1970, 16, 398-402.

INSKO C. A., & ROBINSON J. E., Belief similarity versus race as determinants of reactions to negroes by southern white adolescents. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 216-221.

JONES E. E., & GERARD H. B., *Foundations of social psychology*, New York : John Wiley and Sons, 1967.

LERNER M. J., The desire for justice and reactions to victims. In : Macaulay, J. & Berkowitz L. (Eds.), *Altruism and helping behavior*, New York, Academic Press, 1970.

LERNER M. J., & SIMMONS C. H., Observer's reaction to the « innocent victim » : Compassion or rejection ? *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 4, 203-210.

LINDZEY G. & ARONSON E., *The handbook of social Psychology* (2nd ed.), Reading, Massachussets : Addison-Wesley, 1968.

MAISONNEUVE J., *Psycho-sociologie des affinités*, Paris, Presses Universitaires de France, 1966.

MARX K., [*Critique du programme de Gotha*](#), 1875.

MAUCORPS P. H., MEMMI A., & HELD J. F., *Les français et le racisme*, Paris, Payot, 1965.

MILLS J. (Ed.), *Experimental social Psychology*, Toronto, Canada, MacMillan, 1969.

MORENO J. L., *Who shall survive ?* Washington, D. C., Nervous and Mental Disease Publishing Co., 1934.

MYRDAL J., *An American dilemma*, New York, Harper and Row, 1944.

NICOLAUS M., The professional organization of sociology : A view from below. *Antioch Review*, 1970, 30, n° 2.

NOVAK D. W., & LERNER M. J., Rejection as a consequence of perceived similarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 9, 147-152.

OSGOOD C. E., SUCI G. J., & TANNENBAUM P. H. *The measurement of meaning*. Urbana, Illinois University of Illinois Press, 1957.

ROKEACH M., & MEZEI L., Race and shared belief as factors in social choice, *Science*, 1966, 151, 167-172.

ROKEACH M., SMITH P. W., & EVANS R. I., Two kinds of prejudice or one ? In : Rokeach M., *The open and closed mind*, New York, Basic Books, 1960.

SARTRE J.-P., *Réflexions sur la question juive*, Paris, Gallimard, 1947.

SCHACHTER S., & SINGER J. E., Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 1962, 69, 379-399.

SCHUMAN H., Sociological racism. *Trans-action*, 1969, 7, 44-48.

SHERIF M., & SHERIF C. W., *Social psychology*, New York, Harper and Row, 1969.

SKINNER B. F., Operational analysis of psychological terms. *Psychological Review*, 1945, 52, 270-281.

SLATER P. E., *The pursuit of loneliness*, Boston, Beacon Press, 1970.

SMITH C. R., WILLIAMS L., & WILLIS R. H., Race, sex, and belief as determinants of friendship acceptance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 5, 127-137.

STEIN D. D., The influence of belief systems on interpersonal preference. *Psychological Monographs*, 1966, 80 (Whole n° 616).

STEIN D. D., HARDYCK J. A., & SMITH M. B., Race and belief : An open and shut case. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 1, 281-290.

STOUFFER S. A., SUCHMAN E. A., DEVINNEY L. C., STAR S. A., and WILLIAMS R. M., Jr., *The American soldier*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1949.

SYKES A. J. M., Economic interest and the Hawthorne researches. *Human Relations*, 1965, 18, 253-263.

TOCQUEVILLE DE, A., *De la démocratie en Amérique*, 1835-1840. [Tome I](#), [tome II](#).

TRIANDIS H. C., A note on Rokeach's theory of prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1961, 62, 184-186.

TRIANDIS H. C., & DAVIS E. E., Race and belief as determinants of behavioral intentions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1965, 2, 715-725.

TRIANDIS H. C., LOH W. D. & LEVIN L. A., Race, status, quality of spoken English, and opinions about civil rights as determinants of interpersonal attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1966, 3, 968-972.

VAN DEN BERGHE P. L., *Race and racism : A comparative perspective*, New York, John Wiley and Sons, 1967.

WALSTER E., BERSCHIED E., & WALSTER G. W., The exploited : justice or justification ? In : Macaulay J., & Berkowitz L. (Eds.), *Altruism and helping behavior*, New York, Academic Press, 1970.

[239]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 7

« JEUX » ET CONFLITS

Michel Plon

7.0. Introduction

[Retour à la table des matières](#)

L'évocation de trois « événements », ou, pour utiliser un vocabulaire cher aux stratèges américains, de trois « scénarios », dont le caractère réel ou imaginaire importe peu pour l'instant, nous permettra une approche plus directe de problèmes déjà anciens dont la psychologie sociale a tenté de repenser certains aspects.

Le premier « événement » concernera ce que nous pouvons, pour simplifier, désigner comme étant la sphère politique. Les États-Unis et l'U.R.S.S. possèdent chacun une force atomique dont l'utilisation par l'un à l'encontre de l'autre aurait pour conséquence la disparition pure et simple de celui des deux qui serait visé. Les positions respectives des deux pays sont telles qu'à propos de chaque problème qui se pose dans le monde, leurs intérêts immédiats sont divergents. Pour l'un comme pour l'autre, la suprématie absolue, la possibilité de réaliser au maximum les objectifs politiques qu'il s'est fixé supposeraient l'utilisation de l'arme atomique afin de s'assurer de la disparition de l'adversaire. Toutefois, les moyens de détection sont tels, qu'ils laissent le temps, à celui des deux qui serait ainsi attaqué, de répliquer; ce qui

entraînerait comme résultat l'anéantissement réciproque, conséquence entièrement opposée à celle de la suprématie absolue recherchée au départ. Les deux puissances sont donc amenées à « coexister », à « coopérer » et à ne pas recourir à un choix « belliqueux », « offensif » qui risquerait d'aboutir pour chacun à sa propre destruction, la destruction de l'autre n'étant plus alors qu'une dérisoire consolation.

Nous emprunterons le second « événement », à la suite d'A. Rapport (1963), à l'opéra italien de Puccini, la Tosca. Nous nous situons ici dans l'univers romanesque et l'utilisation du terme de scénario correspond à l'usage courant qui en est fait. On sait que dans cette histoire, Scarpia, le chef de la police romaine a condamné à mort Cavaradossi, l'amant de Tosca. Toutefois, Scarpia propose à Tosca un marché : en échange de ses faveurs, il ordonnera un simulacre d'exécution et Cavaradossi aura la vie sauve. Tosca accepte le marché mais, au moment où Scarpia va l'embrasser, elle le poignarde. De son côté, Scarpia n'a pas donné l'ordre de fausse exécution et Cavaradossi est bel et bien exécuté. À [240] la différence du scénario précédent, les deux protagonistes ont opté chacun de leur côté pour le choix « offensif », « compétitif » espérant pouvoir « gagner sur les deux tableaux » si l'autre se montrait respectueux du contrat. Mais ce raisonnement ayant été bilatéral, la situation est désastreuse pour chacun : Scarpia meurt et Tosca perd son amant dont l'histoire nous dit qu'elle l'aimait par dessus tout.

Évoquons maintenant la sphère des « faits divers » pour envisager un troisième exemple. Sur une route à trois voies, deux automobilistes venant en sens inverse s'apprêtent à en dépasser d'autres qui roulent à une allure plus faible. Pour ce faire, chacun emprunte la voie centrale. La distance qui les sépare et leur vitesse respective sont telles qu'un mathématicien démontrerait que la collision est inévitable. Toutefois les deux conducteurs n'ont pas le temps de se livrer à d'aussi savants calculs et leur sort dépend de leur appréciation et ... de leur décision. Si tous deux considèrent qu'il est plus prudent de réintégrer la file de voiture qui se trouve à sa droite, ils auront certes perdu quelques secondes mais auront évité tout risque d'accident. Si un seul des deux automobilistes se rabat sur la file de droite, l'autre aura la voie libre et pourra ainsi gagner du temps. Mais tous deux peuvent aussi considérer que c'est à l'autre de se rabattre, qu'ils n'ont pas de temps à perdre, qu'ils n'ont aucune raison de céder, etc... dans ce cas la collision a de

fortes chances de se produire avec les conséquences qu'elle comporte pour chacun des deux conducteurs.

Nous pourrions ainsi multiplier les exemples de situations de ce type en évoquant bien d'autres domaines d'activités. Dans tous les cas le problème paraît bien se ramener à une question de choix, de décisions, aux conséquences variables, allant de la coexistence à la destruction mutuelle en passant par la possibilité de dominer l'autre. C'est l'existence de cette dernière possibilité qui donne son caractère conflictuel à ce type de situation. C'est l'espoir de pouvoir s'assurer un avantage sur l'autre, de rester le seul ou d'être le premier qui ôte à la coexistence une partie de ses attraits et du même coup fait planer le risque de la catastrophe.

Il est déjà possible de concevoir l'attrait que ce genre de problème, ne serait-ce que par son apparent ancrage dans tous les domaines de la vie sociale, a pu exercer sur les psychosociologues. La psychologie sociale cependant, dans son désir de se fonder comme démarche scientifique, ne pouvait se satisfaire d'une description aussi sommaire, ne serait-ce qu'à cause de son caractère vague et peu maniable.

Essayons donc d'épurer nos trois « scénarios » afin de mieux voir ce qu'ils ont en commun, en laissant de côté les contenus sémantiques de chacun.

On constatera tout d'abord que dans les trois situations évoquées, deux parties, deux protagonistes *A* et *B* sont en présence, liés l'un à l'autre à propos d'un objet précis, d'un problème particulier et cela pour une période dont la durée est fonction de l'existence de ce problème. Peu nous importe en effet pour l'instant ce que faisaient les États-Unis il y a cinquante ans ou ce que fera l'U. R. S. S. en l'an 2000, il s'agit de la situation au moment où on la décrit. De même, peu nous [241] importe dans l'immédiat les antécédents de Scarpia ou les projets de Tosca, de même la provenance et la destination de nos automobilistes. Ce lien entre les parties en présence s'exprime par le fait que tout choix de l'un concernant la situation considérée affectera et sera affecté par le choix de l'autre. Constatons enfin que dans nos trois exemples, les deux parties ont un nombre égal de possibilités de choix, en l'occurrence deux, que nous appellerons *a1* et *a2* en ce qui concerne *A* et *b1* et *b2* pour ce qui est de *B*.

Ces caractéristiques que nous venons de dégager forment les premiers éléments d'un paradigme qui apparaîtra plus clairement si nous le présentons sous la forme d'un tableau que nous appellerons désormais une *matrice* (Tableau I).

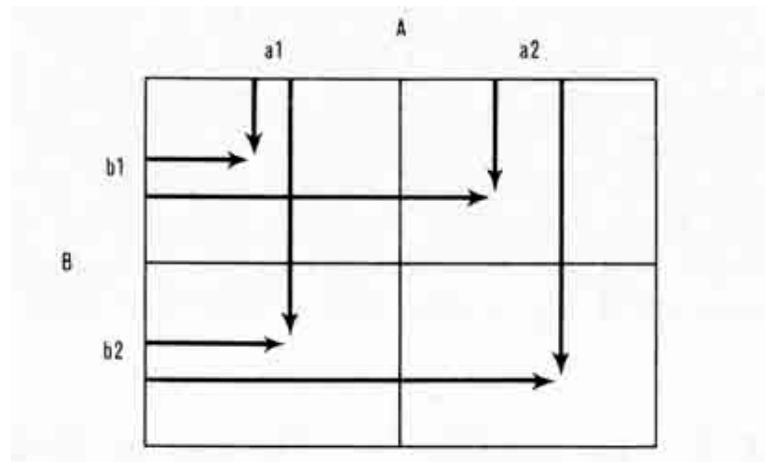


TABLEAU I

Principe de la représentation matricielle

En haut de la matrice nous avons situé le protagoniste *A* qui a deux possibilités de choix *a1* et *a2*. À la gauche de la matrice, le protagoniste *B* qui a également deux choix possibles *b1* et *b2*. Les quatre cases de la matrice correspondent aux quatre combinaisons de choix possibles : soient *a1 b1*; *a1 b2*; *a2 b2*; *a2 b1*. La lecture de la matrice s'effectue selon les points de rencontre des flèches : la case qui est en haut et à gauche concerne la combinaison *a1 b1*; la case qui est en bas et à gauche concerne la combinaison *a1 b2* et ainsi de suite.

Mais de quelle lecture peut-il s'agir puisque, pour l'instant, ces cases sont vides ? Autrement dit, comment représenter les conséquences pour chacun des protagonistes des diverses combinaisons de choix ? Nous rencontrons là un premier obstacle d'une grande importance. Pour indiquer, non pas la solution de ce problème, mais plus précisément les postulats de base qui ont été adoptés à son propos, les options qui vont déterminer le sens de la problématique qui sera suivie, il nous faut voir rapidement comment la psychologie sociale a ren-

contré ce genre de situation et dans quel but. Nous indiquerons ensuite les grands axes des recherches effectuées dans le cadre de ce paradigme et nous [242] nous arrêterons plus longuement sur certaines de ces recherches, plus spécialement réalisées en Europe, qui nous paraissent présenter un intérêt particulier en ce qu'elles constituent tout à la fois une innovation par rapport aux recherches américaines et une introduction à certaines questions critiques que l'on ne peut manquer de se poser alors même que l'on a pris connaissance de ce domaine de recherche.

7.1. Deux modèles d'interaction sociale

[Retour à la table des matières](#)

À partir de l'étude des petits groupes, l'attention d'un grand nombre de psychosociologues s'est progressivement portée vers les processus d'interaction et d'interdépendance entre deux individus.

L'étude de l'organisation, de l'évolution de la dyade est ainsi devenue un secteur privilégié autorisant l'approche détaillée de phénomènes tels que la communication, le pouvoir, la négociation et le conflit. Le secteur plus particulier de la négociation et du conflit s'est développé sous l'influence de deux courants de pensée, que nous évoquerons brièvement, l'analyse de leurs rapports, de leurs éventuelles différences et/ou similitudes, de leurs origines relevant d'une étude à caractère historique et épistémologique qu'il n'y a pas lieu d'effectuer dans le cadre de ce chapitre.

7.1.1. Le modèle de Thibaut et Kelley

Le premier de ces courants, interne à la psychologie, prend sa source à la fois dans les théories utilitaristes et dans la théorie du renforcement. Il est principalement représenté par l'ouvrage de J. W. Thibaut et H. H. Kelley : *The Social Psychology of Groups* (1959).

Pour ces auteurs, l'approche scientifique des relations interpersonnelles, de la vie sociale en général passe par l'étude prioritaire de l'interaction entre deux individus. C'est en prenant pour point de départ ce microcosme de la vie sociale que constitue la dyade qu'il sera possible d'atteindre des processus complexes concernant des relations sociales plus élaborées. « L'essence de n'importe quelle relation interpersonnelle, nous disent ces auteurs, est l'interaction. Deux individus peuvent être considérés comme étant en relation lorsqu'en des occasions répétées, on les observera en train d'interagir. Par interaction nous entendons qu'ils émettent des comportements en présence de l'autre, qu'ils créent des productions en direction de l'autre, ou qu'ils communiquent avec l'autre. Dans tous les cas nous considérerons qu'il y a interaction s'il existe au moins la possibilité que les actions de chacun affectent l'autre » (Thibaut et Kelley 1959, p. 10).

Comment prendre la mesure de cette affectation ? Comment s'assurer en quelque sorte de l'existence et par suite de la persistance ou de la disparition de cette interaction ?

La réponse à cette question suppose l'acceptation de deux postulats [243] de base sur lesquels repose toute la construction théorique que nous proposent les deux auteurs.

En premier lieu, on considérera que, dans la plupart des cas, un comportement social n'a aucune chance d'être renouvelé s'il n'est pas renforcé, récompensé d'une quelconque manière. En second lieu, on posera que l'intensité de la récompense ou de la punition procurée par un quelconque comportement social peut être mesurée et que les différences :es modalités de ces gains et de ces coûts peuvent être réduites à une échelle psychologique unique.

N'importe quelle interaction pourra alors s'exprimer en termes d'« outcomes » (résultats, conséquences) qui peuvent être positifs : gains, profits, récompenses, etc... ou négatifs : pertes, coûts, punitions, etc... En règle générale on tendra à considérer qu'un comportement social donné aura de fortes chances de disparaître si le coût qu'il occasionne est supérieur au profit qu'il procure.

Les différents types d'interaction possibles, caractérisés par leurs conséquences en termes de satisfaction ou d'insatisfaction, d'approvisionnement ou de privation pour chacun des protagonistes à la suite

d'une séquence de comportement, peuvent être représentés sous la forme d'une matrice (Tableau II).

TABLEAU II

Matrice d'interaction avec un ensemble « n » de comportements possibles.

G_A : gain pour A ;

C_A : coût pour A ;

Σ_A : résultat en valeur absolue pour A .

(D'après Thibaut et Kelley, 1959).

[244]

Dans le tableau II, chacun des individus en interaction peut agir de n manières et en suivant le principe de lecture indiqué au tableau I on peut repérer dans chaque case les conséquences pour A et pour B d'un couple de comportements, par exemple $a1 b1$.

Voilà, semble-t-il, l'amorce d'une réponse à la question que nous avons précédemment rencontrée de la représentation des conséquences. Que signifient les chiffres portés sur le tableau II dans la case $a1 b1$?

Sur ce point, Thibaut et Kelley sont très explicites et leur réponse constitue bien une première option à la question posée.

Les auteurs précisent en effet que la formalisation matricielle qu'ils adoptent est très proche de celle issue de la théorie des jeux que nous allons envisager tout à l'heure mais qu'elle s'en distingue nettement sur différents points. Tout d'abord, les valeurs indiquées dans les cases de la matrice ne sont pas pour Thibaut et Kelley des valeurs fixes; bien au contraire sous l'effet de facteurs internes et externes à l'interaction étudiée, ces valeurs sont susceptibles de se modifier au cours de l'évolution de l'interaction. L'attitude ou le discours *a1* en interagissant avec l'attitude ou le discours *b1* peut avoir telle conséquence au début de l'interaction et telle autre à la fin à cause de la fatigue ou d'une meilleure compréhension mutuelle par exemple : « L'interaction n'est pas un jeu dans lequel il y aurait une solution unique, idéale ou *dominante* ». (Thibaut et Kelley 1959, p. 25.) D'autre part, et toujours à la différence de l'optique de la théorie des jeux, Thibaut et Kelley considèrent qu'au début de l'interaction, les participants n'ont ni une connaissance complète et définitive de leurs possibilités de choix, ni une connaissance complète des conséquences qui découleraient du choix qu'ils sont susceptibles d'effectuer. En d'autres termes, les matrices, dans la perspective de Thibaut et Kelley, représentent l'univers du possible pour une interaction donnée alors qu'elles constituent, nous allons le voir, un univers clos dans le cas de la seconde option. Il n'est pas question ici d'exposer plus avant l'ouvrage de Thibaut et Kelley. Cela déborderait notre sujet dans la mesure où la conceptualisation proposée par ces auteurs n'a pas donné lieu à une production expérimentale abondante dans le domaine de l'étude du conflit. Si nous avons toutefois tenu à donner ces brèves indications sur cette démarche, cela tient à plusieurs raisons.

En premier lieu, l'approche de Thibaut et Kelley, outre qu'elle constitue une option à propos du problème des utilités ainsi que nous l'avons signalé, apparaît comme une sorte de cadre général, de préalable dont la connaissance est pratiquement indispensable à celui qui envisage d'étudier des phénomènes se situant dans la perspective de l'interaction.

En second lieu, on peut considérer, à un autre niveau, que le retentissement de cet ouvrage dans la psychologie sociale a en quelque sorte facilité la prise de contact qui commençait de s'effectuer entre la démarche psychologique et le courant de pensée issu de la théorie des jeux. Au moment où ce livre est apparu, seuls quelques rares travaux,

les premiers travaux de M. Deutsch (1958) sur la question notamment, utilisaient [245] des matrices, et il est certain que cet ouvrage n'a pas peu contribué à la familiarisation des psychosociologues avec les matrices de jeux.

Enfin il faut souligner que si, comme nous l'avons dit, la démarche en tant que telle n'a pas été très productive sur le plan expérimental, le nom de Kelley est étroitement associé aux recherches sur les conflits et les négociations ne serait-ce qu'à cause de la controverse (Kelley 1965) qui l'a opposé à Deutsch à propos d'une série d'expériences sur la négociation (Deutsch et Krauss 1962), controverse qui illustre assez remarquablement les rapports entre les deux options concernant la signification des valeurs inscrites dans une matrice et dont nous avons tenté par ailleurs (Plon 1969) de donner une évaluation.

7.1.2. Le modèle issu de la théorie des jeux

[Retour à la table des matières](#)

Le second courant de pensée est, quant à ses origines et à ses principaux développements, extérieur à la psychologie.

Il prend sa source, si du moins l'on se borne aux antécédents immédiats, dans les doctrines économiques utilitaristes qui se sont développées à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e, doctrines dont on admet généralement que la théorie des jeux constitue l'une des dérivations les plus élaborées.

Nous n'avons pas l'intention d'exposer, même succinctement, les dimensions principales de la théorie des jeux; un tel travail, outre qu'il a déjà fait l'objet de plusieurs ouvrages ⁵⁵, déborderait de beaucoup la place d'un seul chapitre. Il n'est donc pas inutile de rappeler ici que nous nous situons du point de vue de la psychologie sociale et de ce point de vue uniquement, ce qui implique d'énormes simplifications, voire quelques distorsions par rapport à une présentation rigoureuse de l'ouvrage de J. Von Neumann et O. Morgenstern : *Theory of Games and economic Behavior* (1944).

⁵⁵ On trouvera une bibliographie succincte, concernant les différents problèmes que nous aborderons, à la fin du chapitre.

L'objectif des théoriciens des jeux a été d'établir, sous forme de théorèmes mathématiques, les « stratégies » ou politiques d'actions optimales dans des situations conflictuelles comprenant 2 ou n participants. La détermination d'une stratégie optimale, c'est-à-dire de la stratégie qu'un individu *devrait* adopter *s'il est rationnel*, - nous allons revenir sur ce dernier terme dans un instant - suppose la définition rigoureuse des situations conflictuelles auxquelles une telle stratégie s'applique.

Nous ne parlerons ici que des situations à 2 personnes, qui furent le premier des objectifs de la théorie des jeux et qui sont celles que les psychosociologues ont retenues dans la perspective de l'étude de l'interaction.

La distinction entre diverses situations s'effectue en fonction du [246] degré de convergence (ou de divergence) des ordres de préférence des deux protagonistes qui sont dans une relation d'interdépendance. Supposons que ce degré de convergence soit nul, que les ordres de préférence soient totalement opposés : nous sommes alors dans une situation extrême, celle du conflit absolu qui ne peut s'achever que par la disparition de l'un des protagonistes (le cas du duel par exemple) ou par la ruine de l'un des joueurs au profit de l'autre (le cas du poker). Certes dans de telles situations, des facteurs psychosociologiques peuvent intervenir mais le modèle de *jeu à somme nulle* que la théorie des jeux propose dans ce cas se prête mal à une utilisation expérimentale et les psychosociologues n'ont pratiquement jamais eu recours à cette situation.

À l'autre extrême, nous pouvons rencontrer des situations où le degré de convergence entre les ordres de préférence est total : peuvent alors se poser des problèmes de coordination, d'organisation, qui n'ont plus de rapport direct avec les processus de négociation et de conflit.

Entre ces deux extrêmes, la théorie des jeux a traité de situations que par opposition aux premières on appelle des *jeux à somme non nulle*, (ce qui est perdu par l'un des protagonistes n'est pas automatiquement gagné par l'autre) caractérisées par l'existence simultanée de divergences et de convergences dans les ordres de préférence. Dans de telles situations, à la différence de celles de la première catégorie, le conflit n'est pas inévitable, il n'est que potentiel, latent et son évitement ne suppose pas la disparition de l'interaction, il en constitue au

contraire l'une des évolutions possibles. Le tableau III nous montre un exemple de ce type de situation. Il s'agit là de la plus célèbre, appelée le « dilemme des prisonniers ».

		A	
		a1	a2
B	b1	<i>8</i> 8	<i>12</i> 2
	b2	2 <i>12</i>	4 <i>4</i>

TABLEAU 3

Le « dilemme des prisonniers »
Les gains de A sont en italiques.

On peut constater que dans cette situation, si chacune des deux parties veut obtenir le maximum de points ou d'argent, bref, si chacune des deux parties veut maximiser son utilité, il faut qu'elles adoptent le choix *a2* pour A et le choix *b2* pour B. Toutefois, si cette stratégie est effectivement adoptée par A et B, nous constatons que A et B, loin [247] d'avoir 12 chacun, n'auront que 4 ce qui n'est que la moitié de 8, score que A et B auraient pu obtenir en adoptant les choix *a1* et *b1*. Il serait donc plus raisonnable pour A et pour B de s'en tenir à cette dernière solution. Mais l'adoption par A ou par B des choix *a1* et *b1* comporte un risque majeur : lorsque A choisit *a1*, rien ne lui garantit que B va choisir *b1*, A a au contraire toutes raisons de craindre un choix *b2* de la part de B qui procurerait 12 à ce dernier et seulement 2 à A. Ce raisonnement peut bien sûr être inversé pour B; la crainte réciproque de n'avoir que 2 alors que l'autre aurait 12, conduit A et B à adopter la combinaison *a2 b2*.

La théorie des jeux ne tient pas un tel langage de crainte ou de risque : elle considère qu'en ayant choisi a_2 et b_2 , A et B se sont montrés des individus *rationnels* ayant choisi leur *stratégie dominante* susceptible de leur amener en toute probabilité leur profit maximum.

On dira en effet que, pour A , la stratégie a_2 est *dominante* en ce sens que les deux résultats qu'elle peut avoir sont supérieurs aux deux résultats correspondant que la stratégie a_1 était susceptible de procurer : dans l'éventualité où B choisit b_1 , A en choisissant a_2 obtient 12 ce qui est supérieur au score de 8 qu'il aurait eu en choisissant a_1 ; dans l'éventualité où B choisit b_2 , A obtient 4 avec a_2 alors qu'il n'aurait eu que 2 avec a_1 .

Cette conception de la rationalité peut à première vue paraître troublante, voire quelque peu diabolique. Pour mieux comprendre la spécificité du raisonnement de la théorie des jeux, revenons pour un instant à notre exemple de *La Tosca*. Imaginons que Tosca estime qu'elle n'aura pas assez de sang froid pour assassiner Scarpia et qu'elle se dise qu'après tout la vie de son amant vaut bien un « écart ». Si Scarpia de son côté considère qu'il lui suffit bien d'avoir les faveurs de Tosca et qu'en fin de compte il ne risque rien à laisser Cavaradossi en vie, on voit que notre imagination nous a fait transformer un drame en une histoire proche du vaudeville.

Mais les théoriciens des jeux ne rient pas : dans un tel cas, ils considéreraient que Tosca et Scarpia ont agi irrationnellement dans la mesure où ils n'ont pas cherché à maximiser leur utilité. Cette réponse a de quoi heurter le bon sens et elle est susceptible, de plus, d'inquiéter les plus optimistes, puisque, si on l'applique à notre premier scénario, elle revient à préconiser la destruction mutuelle à l'aide de l'arme atomique. Concernant le bon sens, on serait enclin à penser que la véritable utilité maximale pour Tosca consiste à retrouver son amant et à conserver la vie pour Scarpia. Rassurons-nous : si le raisonnement des théoriciens des jeux est bien celui que nous venons d'évoquer, il faut tout de suite indiquer qu'il n'est effectif que dans certaines conditions précises, définies par un ensemble de postulats, ensemble qui constitue la seconde option concernant le problème des utilités ou comme nous l'avons appelé dans notre introduction celui de la lecture de la matrice.

Tout d'abord, le raisonnement effectué par la théorie des jeux ne tient pas compte des effets pouvant découler d'une communication [248] entre les deux protagonistes. Plus précisément, la communication n'est pas retenue du point de vue de la théorie des jeux comme pouvant intervenir parce que même si elle a eu lieu, il demeure en dernière analyse une décision à prendre de part et d'autre et à ce moment ultime tout peut toujours être remis en cause. De ce point de vue, on a pu avancer que les problèmes abordés par la théorie des jeux étaient plus en définitive des problèmes de décision individuelle que des problèmes de décision interpersonnelle. Quoi qu'il en soit, disons par référence à notre première évocation, qu'il n'existe pas de « téléphone rouge » dans la problématique de Von Neumann et Morgenstern.

Par ailleurs, trois postulats de base définissent le cadre dans lequel il faut entendre la notion de rationalité.

En premier lieu, on suppose que chacune des deux parties est parfaitement apte à établir, pour une situation donnée, la liste exhaustive des choix entre lesquels la décision doit être prise. Autrement dit, il n'y a pas de découverte progressive dans le temps, de nouvelles possibilités ou une évolution de la situation : les valeurs inscrites dans la matrice sont fixes, quelle que soit leur grandeur absolue.

En second lieu, la théorie pose le postulat dit de la *transparence* qui suppose que les deux parties possèdent chacune la totalité de l'information contenue dans le tableau matriciel définissant la situation : on élimine par là tout processus d'anticipation, tout effet dû à un manque d'information. Enfin la théorie des jeux propose, et c'est là un de ses résultats les plus importants, un indicateur d'utilité, résultat d'un double processus qui définit l'individu rationnel. D'une part un processus d'ordination des préférences : étant donnée une série d'éventualité, l'individu est capable de les ordonner sur une échelle de préférence; il placera en tête celle qui lui procure la plus grande satisfaction, et ainsi de suite. D'autre part un processus d'évaluation probabiliste (mesure cardinale) qui vient pondérer le premier : entre une possibilité *A* qui a ma préférence absolue mais qui n'a que 10 chances sur 100 de se réaliser et une possibilité *B* qui vient après dans l'ordre de préférence mais qui a 60% de chances de se produire, on démontre mathématiquement que la possibilité *B* a une plus grande *utilité* que la possibilité *A*.

Précisons bien au passage que la notion de postulat ne s'applique pas à la démonstration mathématique, au calcul de l'utilité, mais à l'attribution qui est faite à l'individu de pouvoir effectuer pour ainsi dire « naturellement » les deux opérations précitées.

C'est donc sur la base de ces trois postulats et en faisant abstraction de toute possibilité de communication qu'il faut envisager la notion de *rationalité* et l'idée de maximisation de l'utilité.

La détermination de stratégies optimales par la théorie des jeux ne peut par conséquent être véritablement comprise que si l'on tient compte des conditions particulières, extrêmes, dans lesquelles celle-ci est effectuée. Il reste que bien d'autres facteurs peuvent venir altérer la portée de ces prédictions ; cependant pour les auteurs de la théorie des jeux, ces facteurs ne relèvent ni de l'économie au sens où ils l'entendent, [249] ni des mathématiques, mais bien plutôt de secteurs tels que la psychologie et plus précisément de la psychologie sociale.

Ces brefs rappels ne nous paraissent pas inutiles dans la mesure où ils doivent permettre de bien situer à quel niveau intervient le psychosociologue, dans la mesure aussi où ils nous font faire l'économie du faux débat qui s'instaura un moment chez les psychosociologues en vue de savoir si les sujets qui participaient aux expériences réalisées dans le cadre du paradigme du jeu à somme non nulle étaient ou non rationnels. Nous disons qu'il s'agit là d'un faux débat puisque précisément la démarche des psychosociologues va consister à s'écarter des conditions rigoureuses de la théorie des jeux, conditions qui définissent une acceptation particulière de la notion de rationalité.

Concernant l'intervention du psychosociologue, ces quelques précisions autorisent, nous semble-t-il, le constat de la différence d'option qui existe entre cette approche et celle représentée par Thibaut et Kelley dont nous avons parlé précédemment. Thibaut et Kelley ont en effet raison de souligner que ce qui les différencie des psychosociologues qui, tel Deutsch, vont utiliser les matrices de jeux pour l'étude des modalités conflictuelles de l'interaction, c'est le fait que ces psychosociologues utilisent la matrice comme un univers clos dont les valeurs ne seront pas altérées par les variables psychologiques mises en cause. En d'autres termes, le « jeu », tel qu'il va être utilisé par les psychosociologues, est un objet, un paradigme expérimental qui pourra être traité comme une *constante*, comme un instrument de mesure

permettant de mettre en lumière les effets propres des variables psychosociologiques.

7.2. Étude de l'interaction conflictuelle dans le cadre des « jeux »

7.2.0. Modalités d'utilisation et principaux axes de recherche

[Retour à la table des matières](#)

La transposition du modèle des « jeux » depuis la théorie mathématique jusqu'à la psychologie sociale, ou, si l'on veut marquer par-là certaines réserves quant au bien-fondé de l'opération, l'importation qui s'est effectuée entre la théorie des jeux et la psychologie sociale est caractérisée par une utilisation particulière de ces modèles.

Le premier aspect de cette utilisation tient en l'établissement d'une analogie. Comme le rappelle justement E. Apfelbaum (1969 p. 45), les psychosociologues dans leur grande majorité admettent « comme principe préalable à toute étude » l'analogie entre « les situations naturelles de négociation et les jeux transposés de la théorie des jeux, comme situation de laboratoire ». En d'autres termes, le procès d'importation a pour effet, parmi d'autres, que le « jeu » de *modèle mathématique* [250] qu'il était dans le cadre de la théorie devient *modèle réduit* de la « réalité ». Nous avons souligné ce caractère analogique au début de ce chapitre en évoquant des « scénarios », nous y reviendrons ultérieurement.

Le second aspect réside dans le fait que les psychosociologues ont repris à leur compte le caractère statique de la démarche de la théorie des jeux en utilisant le « jeu » comme la description stable de la structure de l'interaction. Comme le signale S. Moscovici dans sa préface au livre de D. Jodelet et coll. (1970, p. 46), « il semble même qu'aujourd'hui l'analyse de la négociation et des situations de jeux soit la voie royale dans l'approche de l'interaction ». Ces modalités d'utilisation, qui impliquent que les valeurs inscrites dans le tableau matriciel

sont considérées comme les utilités et de ce fait sont supposées déterminer à l'exclusion de tout autre facteur les préférences des sujets, qui impliquent également une acception psychologique du terme préférence, laquelle acception ne coïncide pas intégralement avec l'acception mathématique du terme qui suppose l'établissement d'un *ordre total*, vont déterminer le sens de la problématique adoptée. La situation de jeu à somme non nulle - le « dilemme des prisonniers » étant le plus fréquemment utilisé - est en quelque sorte un dilemme à double titre : elle l'est quant à sa structure mais aussi quant à l'utilisation qu'en fait le psychosociologue dans la mesure où le sujet est contraint de résoudre le problème tel qu'il lui est posé, sans possibilité d'agir autrement que selon les règles posées ou, comme l'indique H. H. Kelley (1965), sans possibilité « d'abandonner le terrain ».

Les premiers résultats obtenus n'ayant pas été conformes à ceux que l'on pouvait inférer depuis la théorie des jeux, Luce et Raiffa (1957) considéraient que, dans l'hypothèse d'une série de choix, la rationalité entendue au sens de la théorie devrait conduire à l'instauration stable d'une combinaison de choix de type *a1 b1* - les sujets se montrant en majorité « compétitifs », le problème majeur consista dans la mise en évidence de facteurs susceptibles de transformer cette attitude en une attitude « coopérative » de type *a1 b1*.

Notre but étant de fournir au lecteur les éléments de base autorisant la compréhension des problèmes posés, d'indiquer l'esprit dans lequel des solutions ont été recherchées et non de l'accabler d'un détail de noms et de chiffres, il ne saurait être question ici de passer en revue la masse des travaux expérimentaux qui ont été réalisés dans ce secteur au cours des douze dernières années. Parmi bien d'autres tentatives de synthèse, nous indiquerons dans la bibliographie trois revues de questions qui nous paraissent se compléter suffisamment pour donner au lecteur intéressé une information satisfaisante.

Contentons-nous donc d'indiquer que différentes variables susceptibles d'avoir pour effet l'apparition d'une stratégie « coopérative » ont été étudiées expérimentalement. Parmi ces variables, retenons les mobiles des sujets que l'on peut induire par le biais des instructions que donne l'expérimentateur, la stratégie du partenaire que l'on peut rendre plus ou moins « coopérative » en transmettant au sujet dont [251] on étudie les choix, des choix programmés au préalable, alors qu'il croit recevoir les choix d'un partenaire réel, l'intensité des gains ou des per-

tes en modifiant l'ordre de grandeur des valeurs de la matrice, le caractère conflictuel de la situation en faisant varier les écarts entre les valeurs de la matrice, etc...

Quelles que soient les variables étudiées, on peut approximativement considérer que deux conceptions, deux « états d'esprit » ont jusqu'à présent dominé ce champ de recherches. La première est principalement illustrée par le nom de Deutsch pour lequel les phénomènes de coopération et de compétition dans les groupes puis dans l'interaction ont toujours occupé une place centrale et qui a, de manière généralement assez explicite, situé sa démarche dans la perspective de la résolution des conflits quels qu'ils soient par l'instauration de la compréhension mutuelle, de la coexistence pacifique. La seconde conception fait apparaître le nom d'A. Rapoport qui, bien que proche de Deutsch, quant aux préoccupations pacifistes, a plus particulièrement mis l'accent sur l'aspect « prise de décision » dans ses travaux sur les jeux en étudiant les successions de choix dans de longues séries et en cherchant à valider divers modèles mathématiques pour rendre compte de l'organisation d'une série de décisions.

Quelles que soient par ailleurs les différences qui existent entre ces deux conceptions, tant du point de vue des références que du point de vue méthodologique, quel que soit le caractère schématique que peut prendre ce regroupement forcément arbitraire pour un certain nombre de travaux, il demeure à la plupart de ces recherches une caractéristique commune, liée aux modalités d'utilisation du modèle des jeux que nous évoquions précédemment, caractéristique qui peut apparaître comme doublement paradoxale.

Il semble à bien y regarder que, quelles qu'aient pu être par ailleurs les distorsions infligées par les psychosociologues aux concepts de la théorie des jeux, ils aient néanmoins repris à leur compte, le plus souvent implicitement, la conception statique et arithmétique de l'échange qui domine la théorie. Étudiant l'interaction conflictuelle, et c'est là qu'intervient nous semble-t-il le premier paradoxe, les psychosociologues la figent dans un état donné et font intervenir des variables extrinsèques à l'interaction proprement dite. Il semble que la commodité du modèle du « jeu » comme situation expérimentale entraîne l'oubli des caractéristiques de la situation et de ses effets sur l'interaction. Or, dans la mesure où l'on posait au départ l'analogie globale entre le jeu à somme non nulle et le conflit, il y avait toute raison de considérer que

cette interaction allait se différencier dans son organisation, son évolution, d'autres types d'interaction. Considérons par exemple l'interaction entre deux individus dans le cadre d'un « dilemme des prisonniers » et celle qui s'instaure entre deux individus qui effectuent un travail en commun. Il y a tout lieu de penser que des comportements, des attitudes, des discours qui sont objectivement les mêmes vont être interprétés différemment, vont avoir des significations peut-être totalement opposées [252] pour les intéressés selon qu'ils sont produits dans le cadre de l'une ou l'autre situation. Pour demeurer à un niveau d'analyse extrêmement superficiel, tout le monde sait bien que selon que je suis dans une relation conflictuelle ou non avec X, telle attitude de sa part m'amènera à une interprétation différente et inversement. En d'autres termes, on peut raisonnablement penser que, par le fait même de son caractère conflictuel, la situation de jeu à somme non nulle constituait un instrument privilégié pour l'étude des processus symboliques dans l'interaction.

Cette approche de l'interaction pour elle-même, de la dimension symbolique des conduites aurait pu être entrevue selon une autre voie dont l'oubli ne nous semble pas moins paradoxal. Il semble qu'ici le postulat de l'analogie ait occulté un aspect important de la situation, à savoir son caractère de *jeu* au sens courant du terme. Quelles que soient les précautions prises par les expérimentateurs, notamment en ce qui concerne les instructions données aux sujets, pour éviter toute allusion à l'univers du jeu, bien des indices témoignent du fait que ce caractère demeure prégnant, ce qui ne manque pas de soulever certains problèmes que nous mentionnerons par la suite.

On peut toutefois penser que cette dimension, prise en quelque sorte « au sérieux », aurait dû conduire à considérer l'importance de certains processus remarquables dans un tel cadre. Quel que soit le jeu considéré, quelles que soient les règles, les manières de jouer, certains facteurs, internes à l'interaction, peuvent apparaître comme spécialement opérants dans la détermination des conduites et des résultats. Le joueur expérimenté, jamais pris en défaut, est opposé à un débutant. Il « relâche son attention », « omet de prendre les précautions élémentaires » et « perd la partie ». Rien dans la stratégie du débutant ne constituait quelque chose de surprenant, rien dans la structure du jeu n'avait pourtant été modifié, l'explication est ailleurs ; dans l'interaction pro-

prement dite, et notamment dans le processus de *représentation* du partenaire pour le joueur expérimenté.

Certains travaux relativement récents ont abordé de front ce type de problème jusque-là délaissé et parfois incompris comme en témoigne un commentaire que nous examinerons. Nous nous proposons de nous arrêter plus longuement sur ces études afin d'analyser de manière plus détaillée cette démarche qui s'est surtout développée en France.

7.2.1. L'introduction de la notion de représentation sociale

[Retour à la table des matières](#)

Il ne sera pas question ici d'exposer la ou les théories élaborées à propos de la notion de représentation. Outre qu'une telle présentation figure par ailleurs dans cet ouvrage ⁵⁶, elle ne serait en rien justifiée compte tenu du fait que les travaux dont nous allons parler ne se fixaient pas [253] un tel objectif mais bien plutôt l'ouverture d'une perspective nouvelle dans le cadre d'un travail expérimental. Quant au caractère spécifiquement français de cette démarche, cette limitation peut d'ailleurs n'être que momentanée; il faut très probablement y voir, en dehors d'une tradition culturelle particulière, l'influence prédominante du travail de S. Moscovici (1961) sur la notion de représentation sociale.

Si le terme de représentation apparaît dans ces travaux, c'est qu'il s'agit d'effectuer une distinction entre les éléments objectifs d'une situation et la signification que ces mêmes éléments revêtent pour les sujets qui participent à l'expérience. Il s'agit globalement de montrer que les choix des individus dans de telles situations conflictuelles ne sont totalement analysables, ni dans le cadre de la perspective utilitariste (recherche du gain maximum) ni non plus dans celui de la perspective motivationnelle (obtenir plus que l'autre), ni enfin dans la perspective de l'apprentissage (les sujets apprennent à « coopérer ») mais dépendent pour une large partie de la maîtrise cognitive que les sujets sont capables d'avoir d'une situation donnée.

⁵⁶ Cf. le chapitre de C. HERZLICH.

Le terme de situation recouvre en fait deux catégories d'éléments le partenaire d'une part comme composant de l'interaction, la situation de jeu, ou de conflit, d'autre part dans laquelle s'inscrit l'interaction. Cette distinction, que nous discuterons d'un autre point de vue par ailleurs, n'est que rarement effectuée ainsi que nous l'avons signalé. Son omission implique que l'on postule une adéquation totale entre la description que le psychosociologue effectue de la situation et sa signification pour les individus qui vont y évoluer. Cette omission implique d'autre part un modèle de l'interaction que nous pouvons qualifier de « mécaniste » en ce sens qu'il est considéré comme inaltérable, quels que soient les composants de l'interaction. Les travaux que nous allons examiner, en introduisant l'idée de représentation du partenaire et/ou de la situation peuvent être considérés comme des remises en question indirectes de ces postulats implicites.

7.2.2. Les effets de la représentation du partenaire dans une interaction conflictuelle

[Retour à la table des matières](#)

7.2.2.0. VARIATION SUR L'IDENTITÉ D'UN PARTENAIRE IMPERSONNEL (C. Faucheux et S. MosCovici 1968). Cette étude de C. Faucheux et S. Moscovici vise à apporter une réponse à deux questions : *a*) nature et importance du lien entre l'estime qu'un individu peut avoir de lui-même et son aptitude à adopter un comportement d'exploitation *b*) effet de l'identité du partenaire sur l'intensité du comportement d'exploitation.

Nous n'exposerons ici que la partie de l'étude qui a trait à la seconde question, la première débordant le cadre de notre sujet. Les auteurs cherchent à définir au préalable une sorte de degré zéro de l'interaction, tel que n'y interviennent pas des facteurs relevant de la comparaison [254] sociale, de relations de pouvoir et de contrôle. Il s'agit d'isoler au maximum la variable « identité du partenaire » sans que puissent intervenir des effets parasites tel par exemple celui de l'anticipation des effets qu'une stratégie donnée pourra produire sur celle de l'adversaire. Pour cela, l'expérience va porter sur des interactions composées d'un sujet (ce sont des étudiants en médecine qui participè-

rent à cette expérience) et d'un partenaire impersonnel baptisé *le hasard* dans l'une des conditions expérimentales et *la nature* dans la seconde condition.

		SUJET	
		A	B
NATURE	A	1	2
	B	0	0

condition "nature"

		SUJET	
		rouge	noir
HASARD	rouge	1	2
	noir	0	0

condition "hasard"

TABLEAU IV
Les matrices de l'expérience Faucheux-Moscovici (1968)

La situation était une matrice (cf. tableau IV) composée de telle manière que les sujets avaient la possibilité d'opter pour un choix (noir ou *B*) qui privait le partenaire de toute ressource quel que soit son propre choix. C'est ce type de choix (noir ou *B*) considéré comme la manifestation d'un comportement d'exploitation qui sera utilisé comme variable dépendante. La moitié des sujets qui participent à l'expérience sont avertis qu'ils vont avoir pour partenaire un agent impersonnel que l'on appellera « la nature », qui est matérialisé par 50 fiches de bristol numérotées de 1 à 50 et posées en face du sujet. L'expérience se déroule sur 50 essais. Au dos de chaque fiche de bristol se trouvent inscrites les lettres *A* ou *B*. Il y a en réalité 38% de fiches qui portent la lettre *B* et le restant porte la lettre *A*. La répartition des fiches *A* et *B* sur la série de 50 est telle qu'après environ 20 essais, les sujets pouvaient se rendre compte que leur partenaire jouait plus souvent *A* que *B*. Cette dernière précaution étant prise pour éliminer toute explication finale en termes de prudence ou de méfiance inspirées par la stratégie incertaine du partenaire.

La seconde moitié des sujets est de la même manière avertie qu'elle sera confrontée à un partenaire impersonnel, mais cette fois-ci dé-

nommé le hasard. Dans cette condition, le hasard est matérialisé par un paquet de 50 cartes à jouer, 38% de cartes étant noires (pique ou trèfle), équivalentes des 38% de fiches « B », le restant étant des cartes rouges [255] (carreau ou cœur), la répartition des deux catégories étant la même que celle des fiches « A » et « B ». Enfin dans les deux conditions la procédure était identique : à chaque essai, le sujet inscrivait son choix (A ou B, rouge ou noir) puis retournait le bristol ou la carte correspondant à l'essai, inscrivait le choix du partenaire (A ou B, rouge ou noir) et enfin inscrivait ses points et ceux de son partenaire. Cette procédure permettait aux sujets de se rendre compte que les choix du partenaire étaient préétablis et ne risquaient pas d'être modifiés par la stratégie qu'il adopterait. Aucune consigne particulière n'était donnée aux sujets qui agissaient dans le sens qui leur convenait.

Arrêtons-nous un instant pour bien considérer l'intérêt de cette expérience. On peut tout d'abord constater que du point de vue d'une description objective, la situation est la même dans les deux conditions : matrice, pourcentage de choix noirs ou « B » du partenaire, nombre d'essais etc. Remarquons également qu'un certain nombre de précautions matérielles permettent d'éviter l'intrusion de tout facteur autre que celui dont on veut vérifier l'effet. Les seules variations ont trait à l'identité et à la matérialisation du partenaire, mais à la limite il s'agit d'une différence d'appellation et de matériau pour ce qui est du partenaire et tout cela pourrait fort bien être considéré comme des différences minimales de « mise en scène ».

Toutefois si, comme les auteurs, on s'interroge sur la signification que peuvent avoir dans notre société les termes de nature et de hasard, des fiches de bristol et des cartes à jouer, on peut être amené à considérer qu'il y aura un écart entre une description objective et la représentation que les sujets pourront avoir des deux conditions. Les hypothèses ne sont pas à ce stade là d'une très grande finesse et il s'agit certes d'une tentative qui ne dissimule pas son caractère empirique ; toutefois, la dimension symbolique⁵⁷ fait son entrée dans l'étude de l'interaction. Le terme *symbolique* est ici employé dans son sens courant, descriptif.

Les auteurs considèrent que la plupart du temps, l'idée de hasard, en l'occurrence renforcée par la présence d'un jeu de cartes, évoque

⁵⁷ [Même note en bas de page que choix coopératifs. JMT]

l'idée d'adversité, celle de fatalité alors que le terme de nature renvoie à un univers plus sécurisant, plus contrôlable. Ils en infèrent qu'un comportement d'exploitation (choix noir ou *B*) aura plus de chance de se développer dans la condition « nature » que dans la condition « hasard » où l'inhibition du sujet face au « partenaire » sera plus grande.

Deux expériences ont été réalisées, reproduisant à chaque fois les deux conditions que nous avons décrites et ne se différenciant que par la manipulation expérimentale effectuée à propos de la variable « estime de soi ». Dans les deux expériences, les hypothèses sont vérifiées avec une remarquable stabilité : dans la condition « nature », sur l'ensemble des sujets les moyennes de choix « noir » ou « B » sont de 37 et de 39 alors qu'elles sont de 31,5 et de 30,5 dans la condition « hasard ».

Il importe de souligner ici que le point important ne nous paraît pas tant la vérification des hypothèses pour elles-mêmes - on exploite plus la nature que le hasard - que l'établissement d'une différence en fonction [256] de la représentation que l'on se fait du partenaire avec lequel on est en interaction. Aucune des approches précédentes, utilitariste, motivationnelle ou « apprentissage » n'était susceptible de prédire et a fortiori d'expliquer l'apparition de cette différence.

Il apparaît donc que dans une situation identique dont, précisons-le, le caractère de jeu n'était pas masqué, la manière de jouer varie sensiblement selon l'identité du partenaire.

Cette conclusion ne repose pas seulement sur les résultats que nous venons d'indiquer, elle est confirmée par les explications que les sujets donnent à la fin de l'expérience lorsqu'on les interroge sur leur comportement. Il ressort en effet de ces déclarations que la majorité des sujets confrontés à la nature prenaient le temps d'étudier la matrice, cherchaient à élaborer une stratégie. À l'opposé, les sujets de la condition « hasard » centraient leur attention sur le paquet de cartes à jouer, essayaient de deviner la carte qui allait sortir et ne prêtaient que peu d'attention à la matrice. Cette distinction entre les deux groupes surgit à nouveau de manière très nette à l'occasion de la discussion destinée à vérifier leur degré de compréhension du fonctionnement d'une matrice de jeu. 38 des 40 sujets de la condition « nature » sont parfaitement capables à la fin de l'expérience de raisonner sur la matrice, d'imaginer des matrices plus complexes, etc... 12 seulement des 40

sujets de la condition « hasard » parviennent à la même maîtrise. L'identité du partenaire, le type de représentation qui lui est liée paraissent donc avoir un effet quant à la maîtrise de la situation quant à sa compréhension et à l'aptitude à élaborer une stratégie permettant d'utiliser au maximum les ressources offertes.

Qu'en serait-il si au lieu d'un partenaire impersonnel nous avions à traiter d'une interaction entre deux individus ? Le facteur « bonne compréhension » de la matrice n'est-il pas quelque peu ambigu dans la mesure où il a pu agir dès le début de l'expérience ? À ces questions et à d'autres que l'on peut se poser à propos de cette première étape, l'examen d'une seconde expérience va apporter des premiers éléments de réponse et donc nous faire progresser.

7.2.2.1. COOPÉRATION ET IMAGE DU PARTENAIRE (J. C. Abric, C. Faucheux, S. Moscovici, M. Plon, 1967). Cette expérience prend appui sur la précédente tout en se replaçant plus nettement dans l'axe des recherches sur les jeux et les conflits.

Les auteurs considèrent que l'instauration de la coopération dans un jeu à somme non nulle (combinaison $a1 b1$ du tableau III ou combinaison C.C. dans le cadre de cette expérience où les choix $a2 b2$ sont mentionnés par la lettre « D ») est liée essentiellement à l'existence simultanée de deux facteurs :

- 1) la maîtrise des caractéristiques objectives de la situation de jeu, c'est-à-dire la découverte du type de combinaison optimum
- 2) la maîtrise de la relation avec le partenaire.

[257]

L'intervention du second facteur met pour ainsi dire en cause la reprise pure et simple par les psychosociologues du postulat de transparence appliqué à la rationalité des conduites. Le psychosociologue ne peut en effet considérer les sujets comme de purs « êtres mathématiques », il doit tenir compte d'un certain nombre de facteurs dont bien évidemment les mathématiciens ne s'embarrassaient pas. En particu-

lier la connaissance de l'« identité » du partenaire, de par les représentations qu'elle est susceptible d'évoquer va venir masquer toute idée de « rationalité transparente » pour imposer des attentes en rapport avec l'« identité » considérée.

Toutefois, on ne peut espérer progresser dans le sens indiqué en faisant varier à l'infini l'identité du partenaire : il faut essayer d'isoler à propos de cette notion d'identité des dimensions ayant une signification suffisamment générale pour qu'elle soit susceptible d'étayer des explications sinon décisives du moins convaincantes.

Tirant la leçon de l'expérience précédente, les auteurs de celle-ci considèrent que la mécanisation du partenaire, sa « déshumanisation » constituent un frein à la coopération dans une situation de ce type. L'impossibilité de s'attendre à une quelconque réciprocité, le constat du caractère inéluctable des choix du partenaire s'opposent en effet à l'adoption ou à la découverte d'une stratégie optimale. À l'inverse on peut penser que la relation avec un « autre », d'un certain point de vue identique à soi-même, va favoriser l'espoir d'une réciprocité, va permettre des tentatives pour instaurer une relation plus fructueuse. En d'autres termes, une fois saisi le fonctionnement de jeu, une fois repérée la stratégie optimale, il s'agit de pouvoir espérer une compréhension et une identification équivalente chez le partenaire.

Les auteurs vont donc créer deux conditions expérimentales : dans la première, les sujets sont avertis qu'ils vont jouer contre une *machine* ; les choix qu'ils vont recevoir seront donc programmés et la machine a le même objectif qu'eux, à savoir « essayer d'obtenir le maximum de points sans pour cela chercher à battre l'autre ou à lui faire perdre des points ». Dans la seconde condition, la consigne est la même mais le sujet est averti qu'il joue avec un *autre* (étudiant en médecine tout comme lui) dont les choix seront communiqués au moyen d'un téléphone intérieur à l'expérimentateur qui les lui retransmettra. Dans les deux conditions la situation, un « dilemme des prisonniers », est identique et l'expérience se déroule sur trente essais. Auparavant et cela dans les deux conditions, les sujets font un apprentissage pendant dix essais de telle manière que le facteur compréhension soit équivalent dans les deux cas et ne puisse être invoqué dans l'interprétation des résultats finaux.

Dans les deux conditions, c'est-à-dire quel que soit le partenaire, celui-ci n'est pas visible pour le sujet, pour la bonne raison qu'il n'existe pas. Les choix qui lui sont attribués et qui sont transmis aux sujets sont en réalité des choix programmés selon la méthode dite du « tac au tac » qui consiste à reproduire pour un essai donné n , le choix effectué par le sujet à l'essai $n-1$. Ce type de manipulation permet d'homogénéiser les conditions : le facteur stratégie de l'adversaire ne peut plus intervenir [258] dans l'analyse des résultats puisque cette stratégie, identique quant à son mécanisme, n'est par ailleurs que le reflet de celle du sujet qui est enfin de compte le seul responsable de l'instauration ou non de la coopération, cette dernière variation ne pouvant que provenir de la variable « identité » du partenaire qui a ainsi été isolée.

La tâche du sujet consiste donc, pour chaque essai, à inscrire sur une feuille préparée à cet effet son choix, son pronostic quant au choix de son partenaire, le choix réel du partenaire lorsqu'on lui a transmis et les points qu'il a ainsi obtenus.

Les résultats montrent que 39% des choix effectués dans la condition « autre » sont des choix coopératifs (choix « C ») alors que l'on observe seulement 20% de choix de ce type dans la condition - « machine ». Ce résultat confirme l'hypothèse générale des auteurs : la représentation, l'image que l'on peut se constituer du partenaire est susceptible d'introduire une différenciation dans la stratégie adoptée par les individus. Ce résultat global confirme celui obtenu par C. Faucheux et S. Moscovici dans la précédente expérience.

On constate par ailleurs, en analysant l'évolution temporelle des choix « C » dans les deux situations, que la différence n'est pas homogène dans le temps : de faible qu'elle était au départ, elle va aller en s'accroissant (Fig. 1) ce qui semble indiquer la permanence et l'accroissement de l'effet d'une représentation donnée.

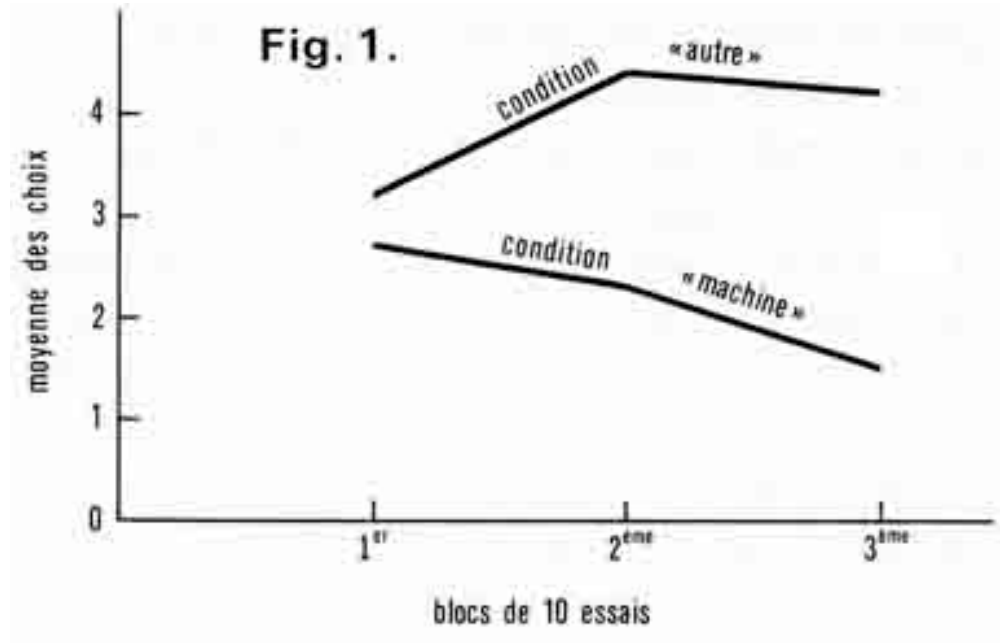


Fig. 1.

Évolution temporelle des proportions de jeu coopératif in Abric et al. (1967).

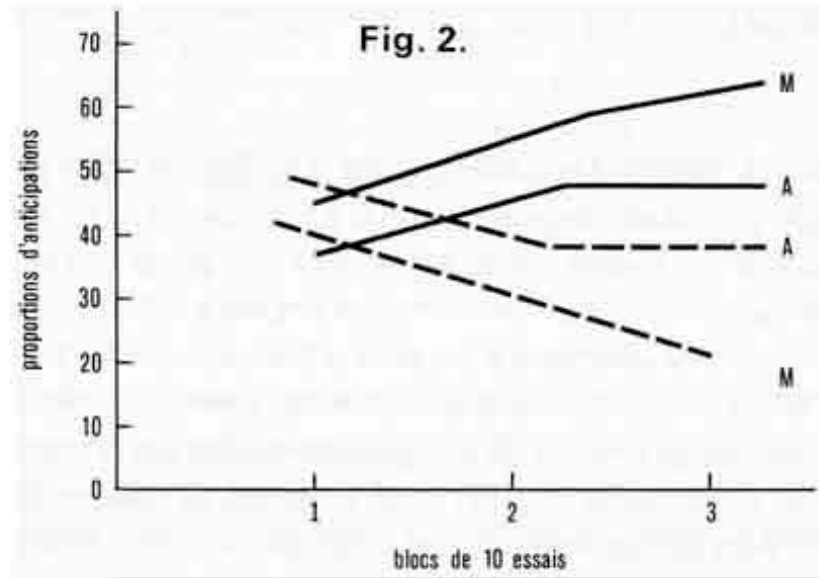
(En abscisse 1^{er}, 2^e et 3^e tiers de l'expérience; en ordonnée : moyenne des choix C; A condition « Autre », M condition « Machine ».)

Toutefois, si l'on compare les deux expériences que nous venons de citer, et bien que le jeu utilisé - dans la seconde expérience tout comme dans la première, le caractère de jeu n'est pas masqué - soit différent, une contradiction ne manquera pas d'apparaître. Si l'on rapproche en effet les deux pôles les plus mécanisés d'une part - hasard et machine - et les deux pôles « humanisés » d'autre part - nature et autre - on constate une divergence : on exploite la nature et on coopère avec l'autre, on est compétitif avec la machine alors que l'on tend à être plus prudent avec le hasard.

[259]

L'analyse plus détaillée qui est fournie dans la seconde expérience lève cette contradiction. On se rappelle que dans la première expérience, les choix analysés étaient des choix de type « exploitation ». Dans la seconde expérience, seuls des choix « *D* » (de type *a2* ou *b2* sur le tableau III) peuvent leur être comparés. Les auteurs remarquent cependant qu'un choix « *D* » dans la situation du « dilemme des prisonniers » est ambigu : il peut traduire un désir d'exploitation - on choisit « *D* » en espérant que le partenaire va choisir « *C* » - mais il peut traduire aussi la méfiance : on choisit « *D* » parce que l'on craint que l'autre choisisse « *D* ». La demande qui avait été faite aux sujets d'indiquer leur pronostic quant au choix du partenaire va permettre de distinguer dans la masse des choix « *D* », ceux que l'on peut considérer comme des choix défensifs : *D (D)* (choix *D* et pronostic *D*) et ceux que l'on peut considérer comme des choix d'exploitation *D (C)* (choix *D* et pronostic *C*). On constate alors que dans la condition « Autre », 41% des seuls choix « *D* » sont des choix d'exploitation alors que seulement 28% de ces mêmes choix « *D* » sont de ce type dans la condition « machine », ce qui donne une cohérence avec les résultats de la précédente expérience.

Cette analyse des pronostics sur le choix du partenaire nous est particulièrement utile en ce qu'elle nous renseigne sur les anticipations des sujets. Or ces anticipations sont de toute évidence liées à la représentation que le sujet se fait de son partenaire : face à la machine non seulement on *est* aussi méfiant que devant le hasard, non seulement on *fait* preuve d'une rigidité qui va en s'accroissant dans le temps mais on *anticipe*, on *imagine* un degré de rigidité bien plus élevé que celui que l'on attribue à l'autre (Fig. 2). Or, rappelons-le, rien dans les éléments objectifs de la situation, qu'il s'agisse de la matrice ou de la stratégie adverse, ne peut expliquer cette différence. C'est donc bien au niveau de la construction symbolique que les sujets effectuent à propos d'un terme tel que « machine »



Anticipation du choix du partenaire in Abric et al. (1967).
 En ordonnée : proportion d'anticipation.
 En trait plein : anticipation de D.
 En pointillé : anticipation de C.

Fig. 2.

Anticipation du choix du partenaire in Abric et al. (1967).
 En ordonnée : proportion d'anticipation.
 En trait plein : anticipation de D.
 En pointillé : anticipation de C.

[260]

qu'il faut situer la source de cette différence dans l'évolution de l'interaction.

Nous avons signalé, avant de présenter ces expériences, ce qu'elles nous semblaient avoir de particulier par rapport aux démarches américaines dans ce domaine de recherche, démarches qui paraissaient avoir complètement négligé cette dimension de l'interaction. Un récent commentaire de E. Burnstein (1969) à propos de cette seconde expérience confirme, à notre avis, non seulement cet écart, mais plus fondamentalement la difficulté des chercheurs américains à appréhen-

der la dimension, représentation dans ce qu'elle peut avoir de spécifique. Signalant l'intérêt des résultats obtenus, Burnstein les interprète en termes de sensibilité ou d'insensibilité du partenaire à toute tentative d'influence de la part du sujet et il conclut (p. 372) : « La simple croyance que le partenaire est insensible paraît suffisante pour empêcher le développement de toute stratégie profitable. Il serait intéressant de voir dans quelle mesure un tel effet serait intensifié si l'insensibilité du partenaire pouvait être inférée à partir de son comportement, ce qui n'était pas possible dans l'étude de Abric et coll. »

Vouloir inférer une « insensibilité » à partir du comportement dans une telle situation reviendrait à manipuler la stratégie du partenaire, à le programmer par exemple de telle manière que, quels que soient les choix du sujet, le partenaire demeure compétitif. Or justement, non seulement un tel travail a déjà été fait par de nombreux auteurs, mais précisément cela revient à faire varier des composantes extrinsèques à l'interaction. L'« insensibilité » du partenaire-machine dans cette expérience n'a sa source nulle part ailleurs que dans l'imagination des sujets, et la représentation qui s'est ainsi élaborée est suffisamment structurée non seulement pour occulter la « sensibilité » du partenaire (en termes de « sensibilité » la stratégie du « tac au tac » est justement des plus « sensibles ») mais pour faire que *dès le début* de l'expérience, avant tout échange, on anticipe plus de choix compétitifs lorsque le partenaire est dénommé « la machine ».

7.2.2.2. ORIENTATION INDIVIDUELLE ET REPRÉSENTATION DU PARTENAIRE (E. Apfelbaum. 1967). Le rôle de la représentation, tel que nous avons essayé de le dégager à travers les deux expériences précédentes, a été étudié dans une perspective très voisine par E. Apfelbaum. La démarche de l'auteur, comparée aux précédentes, consiste essentiellement à relier plus étroitement la représentation à la situation de jeu elle-même.

En donnant aux sujets des informations verbales concernant l'orientation générale de leur partenaire, on leur fournit un cadre général susceptible de faciliter l'interprétation, le décodage qu'ils peuvent faire des actions successives du partenaire. Dans cette optique, la représentation ne va pas s'élaborer sur un terme général ayant un caractère inhibiteur ou libérateur mais sur des indications en rapport avec la

situation. En d'autres termes, si dans les expériences précédentes il s'agissait de donner [261] l'identité du partenaire, il s'agit cette fois de donner des indications sur son comportement habituel dans ce genre de situation.

Dans le même temps, l'auteur s'efforce de contrôler, préalablement à l'expérience, l'orientation initiale des sujets en ce qui concerne la situation à venir. L'introduction de cette variable personnalologique, dont l'auteur ne cache pas le caractère encore imprécis, constitue un aspect intéressant de la démarche dans la mesure où elle implique, de manière implicite, l'idée qu'un même matériau ne conduira pas à l'élaboration de la même représentation chez tous les sujets mais qu'au contraire cette représentation va se constituer sur quelque chose de préexistant, en l'occurrence l'orientation initiale des sujets. Il est en effet plausible de considérer qu'une information du type « votre partenaire est quelqu'un d'extrêmement généreux » ne donnera pas lieu à la même représentation selon que le sujet auquel on s'adressera considère la générosité comme une valeur essentielle ou au contraire comme quelque chose de sans intérêt.

Pour réaliser cette expérience, dont nous ne donnons ici qu'un compte rendu partiel, l'auteur fait subir à l'ensemble des sujets une épreuve consistant à choisir des options hypothétiques qui doivent rapporter des gains et des pertes au sujet lui-même ainsi qu'à un partenaire présumé. Les choix ainsi effectués vont permettre de classer les sujets en trois catégories qui seront considérées comme représentant trois orientations différentes :

- les sujets de type *égalitaire (E)* : ce sont ceux qui ont choisi dans tous les cas l'option qui attribue une répartition égalitaire ;
- les sujets de type *personnel (P)* : ceux qui ont systématiquement adopté l'option qui crée une différence et maximise leurs gains ;
- les sujets de type *donnant donnant (D)* : sujets qui ont tenu compte de leur gain personnel ainsi que du gain de l'autre.

L'expérience va se dérouler avec des *interactions réelles*, c'est-à-dire qu'il n'y aura aucune programmation de stratégie à propos du partenaire. Dans chacune des trois catégories de sujets, on crée trois conditions correspondant aux trois types d'images induites du partenaire, *E*, *D*, *P*. Il faut noter qu'à quelques modifications près, les informations ainsi données sont « réelles », c'est-à-dire basées sur les résultats de l'épreuve qui a permis de distinguer les orientations initiales. On a ainsi 9 groupes de sujets dont on va pouvoir analyser la fréquence des choix coopératifs dans le cadre d'un « dilemme des prisonniers » (cf. tableau III). L'expérience se déroule sur cinquante essais après que les sujets aient effectué cinq essais préliminaires destinés à introduire un questionnaire visant à expliciter leur comportement.

On constate tout d'abord, à l'examen des résultats, que l'épreuve destinée à distinguer les orientations apparaît comme un indicateur assez sensible de l'attitude coopérative dans ce genre de situation : les sujets de type *P* apparaissent comme nettement moins coopératifs (40,1%) que les sujets de type *E* et *D* (respectivement 57,1% et 58,9% de choix [262] coopératifs)⁵⁸. La distinction qui n'est toutefois pas très nette entre les deux dernières catégories va apparaître lorsque l'on analyse les résultats en fonction de l'image induite. Il apparaît en effet que les images *D*, *E* et *P* produisent respectivement 65,7%, 54,8% et 39% de choix coopératifs. Sans développer plus longuement l'exposé de cette recherche, il faut remarquer ici que la différence qui s'instaure entre les catégories *D* et *E* traduit l'aspect incitateur de la catégorie *D* vers la coopération. Comme l'indique E. Apfelbaum, si ces deux catégories *D* et *E* se ressemblent quant à l'aspect positif de leur orientation, la distinction tient en l'*inconditionnalité* de *E* opposée à la *conditionnalité* de *D*. Il semble bien que l'on puisse relier ce résultat aux précédents et considérer que de manière générale, lorsque des éléments constitutifs de la représentation du partenaire possèdent un caractère de rigidité, de fatalité, l'instauration d'une relation coopérative est freinée alors qu'à l'opposé tout élément susceptible d'apparaître com-

⁵⁸ Dans la mesure où ces catégories jouent le rôle de variable indépendante (image induite), ce résultat n'est pas négligeable : il constitue en quelque sorte l'étape « vérification de la manipulation », précaution méthodologique qui est curieusement absente de la plupart des travaux réalisés dans ce domaine.

me contrôlable, comme réagissant, va faciliter l'adoption d'une stratégie optimale. Il est en particulier remarquable de constater que dans l'expérience que nous venons de citer, même les sujets dont l'orientation initiale est de type P, dépassent 50% de choix coopératifs dans les 25 derniers essais, lorsqu'ils sont confrontés à un partenaire dont l'image est de type D, ce qui n'est pas le cas dans les deux autres conditions. E. Apfelbaum (1969) a cherché à systématiser ces observations dans un ouvrage articulé sur la notion de *réactivité* dont elle montre l'importance tant au niveau des conduites manifestes qu'à celui des représentations dans le déroulement d'une interaction située à l'intérieur d'un jeu à somme non nulle.

7.3. Évaluation pour une perspective

[Retour à la table des matières](#)

Plutôt que de multiplier les citations et les chiffres, présenter avec un minimum de précision trois expériences nous paraissait offrir l'avantage - indépendamment du fait que les travaux exposés constituent une démarche particulière - de montrer comment, au niveau de la méthode, les psychosociologues ont utilisé le paradigme expérimental constitué par le modèle des jeux. Ce parti pris dans la présentation du domaine ne doit cependant pas faire oublier qu'il s'agit d'un secteur dont le développement s'est étalé sur les douze dernières années et qui recouvre quelque cinq cents travaux expérimentaux dont nous avons signalé précédemment les orientations principales.

Ce rappel ne devrait pas manquer de provoquer une question qui ne se limiterait pas aux seules trois expériences exposées mais envisagerait l'ensemble du domaine : « Est-ce donc là, pourrait dire le nouvel initié, la seule voie que la psychologie sociale a retenue pour étudier les conflits ? »

[263]

Si répondre à cette question par une affirmation sans nuances serait quelque peu inexact, il reste vrai qu'au cours des cinq, six dernières années au moins, les « jeux expérimentaux » ont constitué l'essentiel des recherches psychosociologiques sur le conflit. Si l'on excepte les

travaux réalisés par M. Sherif dont une importante partie a été publiée en 1966, rares sont les auteurs qui ont récemment abordé ce domaine sans avoir recouru peu ou prou à la problématique issue de la théorie des jeux. Rechercher les causes de ce monopole, de cette sorte de « mode » et du même coup identifier les véritables raisons de la marginalité des recherches de Sherif, voire de l'ostracisme dont elles ont été l'objet, serait certainement du plus haut intérêt mais dépasserait le cadre de notre propos actuel.

Si notre interlocuteur a quelque persévérance, la réponse que nous venons de donner ne devrait l'amener à rien d'autre qu'à formuler une nouvelle question dont la forme pourrait être : « Mais alors, quel bilan faut-il établir quel est l'avenir de ce domaine de recherche ? »

Nous doutons fort qu'il n'y ait qu'une réponse à cette seconde question; mais, quelle que soit la réponse retenue, nous ne doutons pas de sa complexité. Développer dans son intégralité celle que nous nous proposons de donner prendrait beaucoup plus de place que les quelques pages qui achèveront ce chapitre. Aussi bien nous ne proposons qu'une esquisse rudimentaire de cette réponse en rappelant qu'elle ne saurait prétendre à l'exhaustivité en la matière et que bien au contraire elle ne constitue qu'une position parmi d'autres possibles. Mais dans la mesure où, par-delà le bilan, c'est le futur qui est en question, il nous semble qu'il ne saurait en être autrement.

Rares sont probablement les psychosociologues qui, ayant effectué des recherches dans ce secteur, peuvent se déclarer totalement satisfaits et aucun ne peut contester l'existence depuis environ deux ans d'un très net fléchissement quant à la production de travaux sur le problème des conflits dans le cadre des « jeux ». Différentes raisons peuvent être avancées pour expliquer cette tendance à l'extinction.

Des raisons extérieures au seul champ psychosociologique tout d'abord : la dominante de tel ou tel thème dans ce qu'il est convenu d'appeler « les préoccupations du moment », la prégnance de ce thème dans l'opinion publique ne sont pas sans avoir de retentissement sur des disciplines aussi récentes et aussi concernées que la psychologie sociale. Sans chercher à savoir ici ce qu'il peut y avoir de positif ou de négatif dans ce lien de dépendance de la psychologie sociale - le problème se pose en termes voisins pour la sociologie par exemple - à l'« actualité » on peut remarquer qu'aux thèmes de l'« équilibre », de la

« coexistence pacifique » qui ont dominé les années 60 tendent à se substituer aujourd'hui ceux de la « violence », de la « contestation », de la « pollution », etc... Mais l'abandon progressif d'un thème de recherche ne tient pas uniquement à de telles raisons. Quelle que soit la discipline, quel que soit son degré de scientificité, son développement est marqué par des périodes fastes qui alternent avec des périodes de déclin, ces dernières correspondant le plus souvent à la rencontre d'obstacles momentanément insurmontables. [264] Il faut cependant distinguer schématiquement entre deux types d'obstacles : un premier type d'obstacle peut être rencontré par une discipline alors qu'elle a produit des résultats nouveaux; dans ce cas la production de ces nouvelles connaissances fait surgir d'autres problèmes dont la solution peut dépendre par exemple de l'état des connaissances dans une discipline connexe : si cette dernière présente un degré d'avancement moindre, ce « retard » va constituer un obstacle momentanément pour la première.

Le second type d'obstacle peut apparaître lorsqu'une discipline s'est engagée dans une direction qui a pu sembler séduisante pendant un certain temps et qui se révèle soudain être une erreur, une « impasse ». Dans ce second cas, l'obstacle peut avoir deux effets différents : l'abandon pur et simple de la démarche en question, ou bien sa remise en cause, sa critique afin d'identifier les erreurs et de dégager une nouvelle direction. Toutes les disciplines scientifiques rencontrent, à des moments différents, ces deux types de difficultés qui sont pour ainsi dire inhérentes au développement d'une science quelle qu'elle soit. Nous avancerons l'hypothèse que le domaine de recherche, dont nous avons sommairement présenté les grands axes, se trouve à l'heure actuelle devant un obstacle du deuxième type et qu'il faut voir là la raison essentielle du fléchissement observé. Un certain nombre d'éléments que nous allons brièvement examiner nous paraissent pouvoir confirmer cette hypothèse.

Il faut en premier lieu constater la difficulté, éprouvée par tous les auteurs, à dresser une synthèse cohérente des résultats obtenus. Il est certes possible de dire qu'en règle générale, on observe, même dans les conditions les plus favorables à la « coopération » un taux assez faible de choix « coopératifs ». Mais outre, nous le verrons dans un instant, qu'il n'y a peut être pas lieu de s'étonner d'un tel résultat, il ne s'agit là que d'un constat purement descriptif qui ne nous avance guè-

re. Les variations effectuées sur des populations masculines et féminines, selon les traits de personnalité, en fonction des stratégies adverses aboutissent pour la plupart à des résultats contradictoires entre lesquels il est impossible de trancher. Plus généralement, et sans entrer dans le détail de tous les travaux, une difficulté initiale nous paraît s'opposer à l'élaboration d'une synthèse empirique : cette difficulté tient à la diversité des conditions dans lesquelles sont effectuées les recherches et à l'absence de vérification à propos de points importants.

Considérons parmi d'autres exemples possibles, le problème qui a été évoqué à propos de l'expérience de C. Faucheux et S. Moscovici : celui de la compréhension. Il est évident, la plupart des auteurs en sont conscients, que la formalisation matricielle a pour beaucoup de sujets un aspect déroutant; nombreux sont ceux qui éprouvent des difficultés à bien comprendre le fonctionnement d'une matrice, et le temps mis pour surpasser ces difficultés peut être très variable. Or, sur ce point, la procédure varie énormément entre les différentes recherches, depuis celles où aucune vérification du degré de compréhension n'est effectuée jusqu'à celles où un questionnaire vérifie ce degré de compréhension. Certaines recherches [265] tendent à montrer qu'en règle générale la forme classique de la présentation augmente la difficulté : les travaux de D. G. Pruitt (1967) sur des matrices décomposées aboutissent à des résultats qui auraient dû attirer l'attention sur ce point plus qu'ils ne l'ont fait. Que dire par ailleurs de la formalisation adoptée par C. G. McClintock et J. M. Nuttin Jr (1969) qui ont mis au point une présentation suffisamment claire pour pouvoir expérimenter avec des enfants, si ce n'est qu'il paraît difficile de comparer en toute rigueur leurs résultats avec d'autres portant sur le même thème mais recourant à la présentation classique. Si la procédure manque ainsi d'homogénéité sur ce point, elle en manque autant sur d'autres tel celui des instructions données aux sujets, celui de la longueur de l'expérience, etc...

La difficulté que l'on rencontre à effectuer une synthèse au seul plan des résultats se retrouve si l'on essaie d'en élaborer une au niveau de l'interprétation et nous touchons là au point le plus important. L'interprétation de résultats empiriques, même marqués par leur diversité et l'hétérogénéité des conditions d'obtention, suppose à tout le moins l'existence d'une *théorie* suffisamment élaborée qui donnerait aux termes utilisés statut de concepts.

La moindre des caractéristiques de ce secteur de recherche n'est certainement pas l'absence de toute théorie concernant l'objet étudié, à savoir le conflit. On peut certes rencontrer des tentatives de théorie, mais celles-ci conservent un caractère régional, ne cherchent pas à s'articuler sur d'autres et ne sont pas susceptibles de fournir une explication cohérente de l'ensemble des problèmes posés. Il nous semble que ce vide théorique est recouvert par deux arguments que l'on rencontre dans presque toutes les études sous des formes plus ou moins explicites et qui paraissent tenir lieu de théorie. Le premier de ces arguments a un caractère spéculatif : il consiste à considérer sans autre forme de procès que « le modèle de la théorie des jeux est un modèle du « conflit » » ; le second argument prend le plus souvent la forme d'un postulat à caractère empirique qui pose que le modèle du « jeu », tel par exemple le « dilemme des prisonniers » est un modèle de la réalité ; la réalité en question étant celle des conflits et des négociations tels que tout le monde peut les observer et les décrire.

Nous ne détaillerons pas ici les rapports qui existent entre ces deux arguments, si ce n'est pour dire qu'il serait possible de montrer que pour l'essentiel, le second est déjà tout entier contenu dans le premier et pour indiquer que la nécessaire mise en cause de *l'analogie* entre le *modèle* et la « réalité », du « glissement » effectué sur le terme de modèle que nous avons souligné précédemment, vise à travers les psychosociologues, ceux qui leur en ont laissé l'héritage, à savoir les théoriciens des jeux et leurs ancêtres, non pas dans leur démarche mathématique proprement dite mais dans leur souci d'« application » de cette démarche.

Soulignons bien que l'affirmation précédente supposerait une longue démonstration et qu'elle ne saurait être considérée, dans l'état où nous la donnons, comme argument. Son énonciation n'a pour but que de signaler [266] qu'il y aurait quelque mauvaise grâce à vouloir faire porter aux seuls psychosociologues la responsabilité de certaines erreurs.

Cette absence de théorie peut se révéler en procédant à une toute autre analyse plus directement reliée aux travaux expérimentaux effectués par les psychosociologues. Il suffit pour cela de procéder à l'examen des termes et notions utilisés dans les études sur les « jeux ». Considérons par exemple les termes de « coopération », « compéti-

tion » ou « d'exploitation » pour ne citer que les plus sérieux ⁵⁹ ; on peut constater que ces termes, qu'ils soient ou non mis entre guillemets, ne reçoivent aucune définition autre que celle reliée au paradigme expérimental. Non seulement ces termes ne s'intègrent pas dans un corps de concepts, ne fonctionnent pas dans le cadre d'une théorie, mais ils sont le plus souvent utilisés faute de mieux au point que certains auteurs préfèrent parler de choix positifs et de choix négatifs (cf. par exemple E. Apfelbaum, 1969).

Il nous semble que la mise en question de l'utilisation de l'un quelconque de ces termes, mise en question que la seule précaution des guillemets ne saurait remplacer, permettra de montrer tout à la fois le caractère contestable de la démarche et l'orientation que devrait adopter toute nouvelle recherche se fixant pour but l'étude des conflits.

Nous prendrons, comme exemple, l'analyse de l'utilisation du terme *coopération*. Terme ancien dans le vocabulaire courant, il fait son apparition dans le domaine de l'économie au début du XIX^e siècle. Son sens dans ce cadre ne diffère que fort peu de l'usage qui en était fait jusque-là : il indique l'action d'aider un autre, le fait d'œuvrer avec d'autres à la réalisation d'une tâche; il amène les idées d'organisation, d'association, de mise en commun de ressources de toutes natures. Parler de coopération dans le cadre des « jeux » suppose que l'on a la certitude qu'il s'agit bien de cela pour les sujets participant aux expériences; en d'autres termes, il faut s'être assuré que le choix dit « coopératif » est bien considéré comme tel par les protagonistes. Une telle certitude suppose que l'on ait étudié la signification de la situation de « jeu » pour les sujets qui y sont confrontés, que l'on ait abordé le problème de la *représentation de la situation*. Ce thème qui a été, nous l'avons signalé, distingué de celui de la représentation du partenaire, n'a été que fort peu exploré. Il est toutefois significatif de constater que dans les travaux de J. P. Codol (1968) sur cette question, la situation utilisée *n'est pas un modèle issu de la théorie des jeux*, mais une situation qui, tout en étant présentée comme un jeu, possède les caractéristiques d'une tâche qui nécessite de la part des sujets une *entraide active, concertée*, s'ils veulent parvenir à l'efficacité maximum. La

⁵⁹ Il n'y aurait que peu d'intérêt à raisonner sur des exemples plus extrêmes, tel celui d'une étude où les couples « coopératifs » sont désignés par le terme « colombe » et les couples « compétitifs » par celui de « faucon ».

coopération dans cette situation n'est pas le résultat d'un « équilibre », elle n'est pas le produit d'une relation de « confiance »; elle est un véritable échange de ressources, en l'occurrence des informations, en vue de parvenir à un résultat précis. Il est remarquable [267] que, voulant étudier le rôle de la représentation d'une tâche présentée comme un jeu, et voulant notamment vérifier l'impact de cette représentation sur l'établissement de la coopération, Codol soit amené à donner de ce terme une opérationnalisation qui n'a que peu de rapport avec celle des « jeux ».

Abordant le problème de la représentation de la situation sous un angle différent, nous avons proposé à des groupes d'adolescents (Plon, 1968) une série de situations comparables, bien que beaucoup plus détaillées et diversifiées, aux « scénarios » que nous évoquions au début de ce chapitre. Il apparaît que les choix effectués varient énormément en fonction des contextes évoqués et qu'il est impossible de désigner dans l'absolu l'un des deux choix comme étant « coopératif » : le contexte de la situation donne à tel choix une valeur que l'on peut qualifier de coopérative, alors que le même choix, du point de vue formel qui est celui du modèle, apparaîtra comme une marque de faiblesse dans un autre contexte.

De ce premier point de vue, celui de la représentation de la situation, il semble que l'utilisation du terme de « coopération » soit parfaitement arbitraire, dictée uniquement par le postulat de l'analogie.

Les résultats de certains travaux pourraient apparaître comme une objection à ce que nous venons de dire. On a en effet constaté que dans les cas - l'unanimité n'est toutefois pas complète sur ce point - où les sujets sont avertis que les points qu'ils obtiennent seront convertis en argent à la fin de l'expérience, le taux de choix « coopératifs » tend à augmenter. On serait alors tenté de voir là un exemple de coopération de la part de sujets qui, ayant parfaitement compris le fonctionnement de la situation, auraient en quelque sorte résolu le problème de la manière la plus rationnelle qui soit, en prenant ce dernier terme au sens de la théorie des jeux.

Mais avec certains auteurs, on peut se demander si dans de tels cas, il ne s'agit pas, plutôt que de coopération, d'un phénomène de collusion aux dépens de l'expérimentateur qui devient du même coup un banquier dont le taux d'escompte est des plus intéressants. Il n'y a pas

alors mise en commun de ressources possédées, mais utilisation judicieuse d'une occasion, d'une conjoncture profitable. De plus, le terme de collusion a une résonance spécifiquement économique et il faudrait, pour demeurer dans une perspective générale d'étude du conflit, parler *d'alliance* des sujets *contre* l'expérimentateur, ce qui ne serait pas le moindre paradoxe puisque ce dernier étudie le conflit *entre* les deux sujets !

L'étymologie du terme collusion nous conduit à une troisième mise en cause de l'utilisation du terme coopération et plus généralement de la démarche tout entière. Quant à ses racines, collusion signifie en fait « jouer avec ... » ce qui nous amène à prendre en considération le terme de jeu. Il est en effet difficile de contester que le modèle du « jeu ». tel le « dilemme des prisonniers » pour ne citer à nouveau que le plus célèbre, se présente dans les expériences comme un jeu dont par ailleurs on établit une ressemblance avec la « réalité ». Répétons bien que, ce faisant, les psychosociologues ne font que renouer avec une tradition qui remonte à Pascal, [268] pour ne pas aller plus loin dans le temps, tradition pour laquelle le jeu a toujours été une illustration de la « réalité »; par ailleurs les psychosociologues ne font que rencontrer à leur tour, le discours commun, celui de la presse, de la radio, qui parle du « jeu d'un gouvernement », du « jeu des diplomates » etc...; en fin de compte, les psychosociologues n'ont fait que prendre à la lettre, au sérieux, si l'on peut dire, une analogie fort courante et fort ancienne. Il n'est par contre pas du tout certain que les sujets quant à eux puissent prendre au sérieux cette analogie, même s'ils le voulaient. Quelles que soient les précautions prises par les expérimentateurs sur cette question, qu'il s'agisse pour les sujets *d'obtenir* ou de *gagner* des points, la situation n'en n'est pas moins, non pas artificielle ce qui ne veut rien dire, mais *ludique*. Sans faire ici l'analyse de la fonction sociale du jeu, il est clair que l'idée de jeu est le plus souvent antinomique de celle de coopération. Le jeu comme activité sociale - la catégorie dite des « jeux éducatifs » mériterait un examen particulier - a une fonction de distraction, de rupture d'avec les autres pratiques, il met en présence des individus isolés comme protagonistes (échecs par exemple) ou des groupes (bridge, sports d'équipes) qui ont pour objectif de se surpasser les uns les autres. Chaque jeu a ses règles précises, mais, quelles qu'elles soient, elles perdraient le plus souvent leur sens si les participants décidaient de coopérer entre eux. Par

conséquent, non seulement le terme de coopération apparaît comme impropre pour désigner l'un des choix offerts par la situation, mais de plus, la situation telle qu'elle est utilisée ne favorise par l'adoption de ce choix et l'on ne saurait être surpris des résultats observés. On pourrait au contraire être surpris de l'apparition de ce choix et mis à part les exemples de collusion, la cause risque d'en être bien souvent la monotonie de la situation que les sujets cherchent à rompre en variant leurs choix de manière en quelque sorte à augmenter le caractère ludique de la situation. Ce qui par contre mérite plus de réflexion, c'est le fait que par le biais de l'analogie entre le « jeu » et les conflits, on assume implicitement une analogie entre les règles du jeu et les règles de fonctionnement des rapports sociaux, ces dernières n'étant en définitive jamais étudiées. C'est bien entendu, intentionnellement que nous avons évoqué initialement des « scénarios » qui ne font que *ressembler* à des situations de jeux. C'est très précisément au moment où, suivant en cela la démarche des psychosociologues, nous avons convenu de ne garder que ce que ces « scénarios » avaient en commun, que se produit l'effet interne de l'analogie; l'assimilation de n'importe quel rapport social à une interaction entre deux « sujets ».

Nous avons choisi de raisonner sur un terme parmi d'autres, celui de coopération, parce que tout en nous permettant de garder le contact avec l'approche expérimentale des psychosociologues, ce raisonnement lui-même condensé nous faisait faire l'économie d'un long détour par des secteurs étrangers à la psychologie sociale proprement dite. Il doit cependant être clair qu'un tel détour est inévitable si l'on veut aller plus loin et comprendre non plus le « comment » de la situation, mais le « pourquoi ».

[269]

Indiquons en un mot que la réponse à cette seconde question suppose de reconsidérer ce que nous avons appelé au tout début, le problème de la lecture de la matrice, celui des utilités. Nous avons alors signalé que les positions adoptées étaient autant *d'options* et nous devons à présent ajouter que ces options ont ceci de commun qu'elles mettent entre parenthèses, ce que nous appellerons ici d'un terme impropre, les « structures sociales » - les contenus des « scénarios » - qu'elles se dispensent d'en faire la théorie pour ne considérer que l'individu détaché des rapports sociaux, détaché de toute histoire, source d'échelles de valeur universelles. Logiques en cela avec les origines de

leur modèle, les psychosociologues ont réduit l'étude des conflits au déroulement d'une interaction autour d'un jeu.

Est-ce à dire, au terme de ce qui peut apparaître comme un réquisitoire, qu'il faille tout rejeter, que l'étude des conflits soit impossible et qu'il est préférable de tourner la page pour aborder le chapitre suivant en se félicitant de n'avoir aucune responsabilité dans tout cela ?

Si telle devait être la dernière question du futur psychosociologue, nous répondrions sans hésitation non. Et cela parce qu'avant tout il nous paraîtrait bien prétentieux, voire insensé, de vouloir comprendre la psychologie sociale, en l'occurrence celle des conflits, de vouloir éventuellement contribuer à son développement sans la connaître par le détail telle qu'elle est. Nous répondrions non également parce que nous pensons qu'il n'est de progrès possible dans une discipline scientifique ou en voie de l'être, qu'en prenant appui sur ce qui existe, même s'il faut le critiquer; parce qu'il nous semble que la production de connaissances nouvelles ne peut se faire qu'avec et éventuellement contre des connaissances antérieures, parce qu'enfin une démarche, même si elle apparaît erronée, désigne un problème, contient à l'état brut ou à l'état élaboré des éléments de solution et donc à ce titre doit être retenue et étudiée. C'est dans cette perspective que nous dirions, s'il fallait désigner la direction d'un développement des recherches sur les conflits, que celle-ci passe par la réponse, probablement longue et difficile, à une question qui n'est pas seulement un jeu de mots : jeux ou conflits ?

MICHEL PLON.

[270]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

Les indications bibliographiques que nous donnons ci-dessous ne sont en aucune manière exhaustives. Nous les présentons sous forme de rubriques afin de faciliter l'accès à un domaine dont les frontières avec l'économie, la science politique, les mathématiques, sont parfois difficiles à discerner clairement.

1. SUR LA THÉORIE DES JEUX

GUILBAUD G. Th., *Éléments de la théorie mathématique des jeux*, Paris, Dunod, 1968.

LUCE R. D., RAIFFA H., *Games and Decisions*, New York, John Wiley and Sons, 1957.

NEUMANN J. von., MORGENSTERN O., *Theory of games and economic behavior*, troisième édition, Princeton, Princeton University Press, 1953.

RAPOPORT A., *Two-person game theory. The essential ideas*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1966 (Trad. franç. : *Théorie des jeux à deux personnes*, Paris, Dunod, 1969).

RAPOPORT A., The use and misuse of game theory. *Scientific American*, 1963, 208, 108-118. (Trad. franç. : Bon et mauvais usage de la théorie des jeux, *Les Temps Modernes*, 1963, 19, 681-706).

II. REVUES DES TRAVAUX EFFECTUÉS SUR LES JEUX EXPÉRIMENTAUX EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

APFELBAUM E., Études expérimentales du conflit : les jeux expérimentaux, *Année psychologique*, 1966, 66, 2, 599-621.

PLON M., Problèmes théoriques et expérimentaux posés par l'emploi des « jeux » dans l'étude des conflits interpersonnels, *Bulletin du C. E. R. P.*, 1967, 16, 4, 393-433.

VINACKE W. E., Variables in experimental games : toward a field theory, *Psychological Bulletin*, 1969, 71, 4, 293-318.

III. OUVRAGES DE PSYCHOLOGIE SOCIALE CITÉS DANS LE TEXTE

APFELBAUM E., *Interdépendance, renforcement social et réactivité : Analyse de la dynamique des interactions dans le cadre des « jeux expérimentaux »*, Thèse pour le Doctorat ès lettres, Paris : Laboratoire de Psychologie Sociale de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines, 1969.

BURNSTEIN E., Interdependence in groups, in J. Mills (ed.), *Experimental Social Psychology*, Londres, The MacMillan Company, 1969.

JODELET D., VIET J., BESNARD P., *La Psychologie Sociale. Une discipline en mouvement*, Préface de S. Moscovici, Paris, La Haye, Mouton, 1970.

MOSCOVICI S., *La Psychanalyse, son image et son public*, Paris, P.U.F., 1961.

SHERIF M., *In common predicament. Social psychology of intergroups conflict and cooperation*, New York, Houghton Mifflin C^o, 1966.

THIBAUT J. W., KELLEY H. H., *The Social psychology of groups*, New York, J. Wiley and Sons, 1959.

IV. TRAVAUX DE PSYCHOLOGIE SOCIALE SUR LES « JEUX » CITÉS DANS LE TEXTE

ABRIC J. C., FAUCHEUX C., MOSCOVICI S., PLON M., Rôle de l'image du partenaire sur la coopération en situation de jeu, *Psychologie Française*, 1967, 12, 4, 267-275.

APFELBAUM E., Représentations du partenaire et interactions à propos d'un dilemme du prisonnier, *Psychologie Française*, 1967, 12, 4, 287-295.

[271]

CODOL J. P., Représentation de la tâche et comportements dans une situation sociale, *Psychologie Française*, 1968, 13, 3-4, 241-264.

DEUTSCH M., Trust and suspicion, *Journal of conflict Resolution*, 1958, 2, 4, 265-279.

FAUCHEUX C., MOSCOVICI S., Self esteem and exploitative behavior in a game against chance and nature, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 1, 83-88.

McCLINTOCK C. G., NUTTIN Jr J. M., Development of competitive game behavior in children across two cultures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1969, 5, 2, 203-218.

PLON M., Observations théoriques et expérimentales sur le rôle des représentations dans des situations de choix conflictuels, *Bulletin du C.E.R.P.*, 1968, 17, 4, 205-244.

PRUITT D. G., Reward structure and cooperation : The decomposed Prisoner's Dilemma game, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1967, 7, 21-27.

**V. L'ILLUSTRATION DES DEUX « OPTIONS »
DANS LA PSYCHOLOGIE SOCIALE**

DEUTSCH M., KRAUSS R. M., Studies of interpersonal bargaining, *Journal of Conflict Resolution*, 1962, 6, 1, 52-76.

KELLEY H. H., Experimental studies of threat in interpersonal negotiations, *Journal of Conflict Resolution*, 1965, 9, 1, 79-105.

PLON M., À propos d'une controverse sur les effets d'une menace en situation de négociation, *Bulletin de Psychologie*, 1970, 23, 4-5, 268-282.

[272]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 8

LA CATÉGORISATION SOCIALE

Henri Tajfel

8.0. Introduction

[Retour à la table des matières](#)

Ce chapitre a pour but de passer en revue et de discuter le rôle joué par la catégorisation dans le comportement social. Par catégorisation, on entendra ici les processus psychologiques qui tendent à ordonner l'environnement en termes de *catégories* : groupes de personnes, d'objets, d'événements (ou groupes de certains de leurs attributs), en tant qu'ils sont soit semblables soit équivalents les uns aux autres pour l'action, les intentions ou les attitudes d'un individu. Cela ne signifie pas pour autant qu'un ensemble donné de catégories est toujours pertinent aux mêmes actions, intentions ou attitudes d'un individu; ou qu'un groupe particulier d'actions est toujours basé sur ou lié à un même système de catégories. Bien au contraire : l'une des principales caractéristiques du comportement social consiste à s'adapter aux changements incessants qui apparaissent dans la relation d'un individu avec son environnement social, cette adaptation étant à son tour basée sur les changements incessants qui se produisent dans sa manière de structurer, de systématiser et d'ordonner son environnement social.

Aussi l'objet de ce chapitre se situe-t-il dans la lignée d'une approche cognitive traditionnelle des problèmes en psychologie sociale. Sherif, l'un des précurseurs en ce domaine, exposa ses idées ainsi :

« La psychologie sociale a étudié les différences individuelles *en réponse* à un environnement social, mais elle n'a jamais reconnu que chacun de nous *perçoit* cet environnement en fonction de ses propres habitudes de perception, et que des groupes culturels différents pensent avoir des comportements différents les uns des autres, du fait qu'il existe des façons fondamentalement différentes de percevoir les situations sociales » (Sherif, 1936).

[273]

La poursuite de cette approche cognitive est illustrée dans les derniers travaux de la discipline par le symposium sur la consistance cognitive (Abelson et coll. 1968), incluant les articles d'au moins cinquante-quatre auteurs qui ont essayé de cerner les aspects les plus différents du comportement social. Cependant, afin de situer plus clairement dans ce domaine la présente revue de questions, il nous paraît nécessaire d'aborder trois points, déjà implicitement posés comme problèmes théoriques dans la citation de Sherif.

- Le premier a trait au problème des différences qui existent dans leur comportement social entre individus ou entre groupes. Depuis presque un demi-siècle, certains travaux en psychologie sociale ont été caractérisés par un type de préoccupations que Moscovici (1972) a qualifié récemment de : « psychologie sociale différentielle ». Elle a pour but de décrire les différences qui existent entre les comportements sociaux individuels et les comportements sociaux de groupes. Si ces différences représentent, il est vrai, de véritables problèmes empiriques, l'étude de ces différences - culturelles, sociales, de personnalité ou tout autre - ne peut cependant prétendre s'imposer prioritairement dans une discipline qui tente d'analyser quels sont les *processus* psychologiques responsables du comportement social humain. Une « psychologie sociale différentielle » peut en fait être importante pour des raisons empiriques et méthodologiques; mais son importance repose entièrement sur sa base théorique. Prise en elle-même une étu-

de des différences de comportement social qui existent entre les individus ou entre les groupes ne sera jamais plus qu'une compilation de résultats difficiles - sinon impossibles - à intégrer dans un schéma cohérent. Nous nous attacherons donc, dans ce chapitre, moins à exposer les différentes typologies de la catégorisation que ses fonctions générales et ses effets sur le comportement social.

- Le second point renvoie à la citation de Sherif. Il a trait à la « perception » et la « perception sociale ». Le terme de « perception sociale » (Tajfel, 1969, pp. 316-322; Tagiuri, 1969, pp. 395-396) a soulevé de nombreuses difficultés et plus particulièrement du fait qu'on ne savait pas si on pouvait ou non rattacher ce terme aux phénomènes « proprement perceptifs ». Ces controverses sont certainement importantes pour une théorie de la perception; mais elles ne se sont pas avérées directement pertinentes pour l'étude des aspects cognitifs du comportement social de sorte que nous ne nous en préoccupons pas davantage. Par contre, nous nous pencherons sur quelques Problèmes qui concernent l'*interprétation* de l'environnement social quels que soient leurs rapports avec la perception, le jugement ou les cognitions.

- Le troisième point de ces remarques préliminaires a trait à la continuité entre psychologie sociale et psychologie individuelle ou générale. En psychologie sociale, la plupart des travaux, qui se situent dans le cadre d'une approche cognitive, se sont généralement contentés de formuler des lois ou relations concernant la nature cognitive en général et de les appliquer au comportement et à l'expérience sociale. Quelques-unes [274] de ces généralisations et applications se sont révélées être fécondes. Mais, de même qu'il importe de noter le passage qui existe entre les processus cognitifs non sociaux et les processus cognitifs sociaux, de même nous devons être parfaitement conscient du caractère spécifiquement social de beaucoup de ces phénomènes.

Ce chapitre développe les points que nous venons d'aborder. Nous commencerons par discuter brièvement du rôle joué par la catégorisation dans la structuration de l'environnement physique et social. Ensuite, nous décrirons quelques caractéristiques des structures qui résultent de la catégorisation et nous envisagerons les applications qu'il est possible de faire à partir des situations non sociales aux situations

sociales. Après quoi, nous nous attacherons plus spécialement à l'étude des aspects de la catégorisation qui sont avant tout de nature sociale : les rapports entre les catégories sociales et les valeurs et quelques-uns des rapports entre l'identité sociale et la catégorisation sociale. Dans la mesure du possible, nous nous référerons à des travaux expérimentaux pertinents.

8.1. Quelques aspects généraux de la catégorisation

8.1.1. Les fonctions de la catégorisation

[Retour à la table des matières](#)

Le rôle que joue la catégorisation dans les activités perceptives et cognitives a été pendant de nombreuses années au centre de la réflexion théorique en psychologie. Notre but n'est pas ici de passer en revue l'abondante littérature qui existe sur ce sujet; nous résumerons brièvement quelques propositions générales qui paraissent être directement importantes pour les processus de catégorisation, tels qu'ils se produisent dans le domaine social.

Le découpage de l'environnement, qui se fait en regroupant des items équivalents les uns aux autres, d'un certain point de vue, et différents d'autres ensembles d'items de ce même point de vue, est une condition *sine qua non* de survie pour l'individu ou le groupe social. En effet, sans ce processus, l'adaptation aux événements survenant dans l'environnement serait impossible. Le développement technologique, l'établissement d'invariants abstraits prenant forme au cours du développement cognitif individuel, la structuration cognitive des groupes sociaux les plus divers ne pourrait se faire sans cet acte de catégorisation.

La catégorisation trouve donc sa fonction essentielle dans le rôle pratique qu'elle joue dans la systématisation de l'environnement. Cependant cette systématisation implique qu'il y ait simplification. En effet, l'information qu'un individu reçoit de son environnement et de

ses propres actions sur cet environnement ne peut être intégrée que si certains schèmes cognitifs sont déjà en place ou en mesure d'être transformés. L'étude des rapports entre, d'une part, les structures et les capacités cognitives fondamentales et, d'autre part, les effets que ces structures subissent en [275] fonction de l'apport de nouvelles informations a été l'objet principal des grandes théories dans le domaine du développement cognitif, de l'apprentissage, de la perception, de la psycholinguistique et de la formation des concepts.

Un aspect de ce processus de simplification nous intéresse directement pour quelques-unes des théories perceptives. Cet aspect a été très important. Il s'appuie essentiellement sur le rôle central que jouent les processus d'inférence dans le fonctionnement perceptif (par exemple Bruner, 1957; Brunswilk, 1956). Bruner (1957 a) l'a décrit comme « allant au-delà de l'information fournie ». De même que le système de catégorisation doit être adapté à l'environnement, de même l'information reçue de cet environnement doit s'adapter au système des catégories existantes. En d'autres termes, de nombreuses caractéristiques des objets, des événements de l'environnement doivent être modifiées sans trop d'exigences, afin de pouvoir être intégrées aux structures qu'un individu a déjà à sa disposition. Sinon, la catégorisation, en tant que l'un des principaux systèmes d'orientation de l'action, perdrait son utilité. Les nombreux changements rapides et continus qui se produisent dans l'individu, dans son environnement et dans les rapports qu'ils entretiennent, doivent être traités par l'individu *comme si* les similitudes ou différences étaient plus prononcées qu'elles ne le paraissent (quand, par exemple, on prend des mesures de nature physique, ou quand on considère le consensus d'autres individus qui utilisent des critères différents). Comme beaucoup d'expériences de laboratoire ont pu le montrer, le « comme si » qui simplifie similitudes et différences s'applique aux deux aspects de l'acte de catégorisation : l'aspect inductif et l'aspect déductif. L'aspect inductif consiste à assigner un item à une catégorie à partir de certaines caractéristiques de cet item alors qu'il peut exister pour d'autres caractéristiques certaines divergences. L'aspect déductif est basé sur l'utilisation de l'appartenance d'un item à une catégorie afin d'associer à cet item les caractéristiques de la catégorie telle quelle, avec peu de vérification. Ces deux activités cognitives sous-jacentes au processus de simplification ressemblent à ce qu'on appelle communément : pécher par accident et par omission.

Certains aspects de l'information sont sélectionnés (les autres aspects étant par définition omis) ou bien modifiés afin qu'ils « collent » mieux dans une catégorie.

Ces deux formes d'activités cognitives revêtent une importance particulière en ce qui concerne la catégorisation de l'environnement social et ce pour différentes raisons que nous discuterons ultérieurement. Certaines caractéristiques des rapports de l'individu avec son environnement social expliquent l'importance que prennent la sélection et la transformation de l'information lors de la genèse et de l'évolution des systèmes de catégories sociales. Ces caractéristiques touchent à la complexité, à la flexibilité et à l'ambiguïté de l'information qui est reçue; elles ont trait à la variabilité et à la flexibilité des systèmes de validation des catégories sociales et, finalement, aux interactions entre les systèmes de valeurs individuelles et à la façon dont l'individu structure son environnement social.

[276]

8.1.2. Les continuités entre la catégorisation non sociale et la catégorisation sociale

[Retour à la table des matières](#)

Avant d'entamer la discussion sur les modalités de la catégorisation dans le domaine spécifiquement social (en tant qu'elles sont dérivables des traits spécifiques de l'interaction sociale et applicables à la structuration de l'environnement social), il nous paraît nécessaire de discuter les implications socio psychologiques des processus de catégorisation en général. Nous en distinguerons deux types correspondant respectivement aux aspects inductifs et déductifs de la catégorisation. Le premier aspect a essentiellement pour objet l'identification d'un objet ou d'un événement à partir d'une information insuffisante. On peut trouver d'excellents exemples expérimentaux de ce type d'identification et de ses effets ultérieurs sur la performance cognitive, dans les travaux de Bruner et Potter (1964) et de Hershenson et Haber (1965). Dans la première recherche, on projetait aux sujets l'image floue d'un objet familier, puis l'image était ensuite progressivement mise au point. L'expérience montre que si l'objet est identifié incorrectement,

au début de l'expérience, alors que l'image est floue, cela empêche ultérieurement d'identifier correctement l'objet même lorsque l'image nette ne devrait conduire à aucune erreur. Hershenson et Haber, de leur côté, ont trouvé que lorsque l'on projette à plusieurs reprises sur un écran des mots anglais et turcs, les identifications correctes pour un mot turc (non familier pour les sujets) se font légèrement plus rapidement que pour les mots anglais; on peut supposer que les mots anglais ont donné lieu à plus de méprise en début de tâche. Des méprises de ce genre (catégorisation incorrecte sur la base d'une information insuffisante ou ambiguë) se produisent bien sûr très fréquemment au cours de l'interaction sociale. Dans les recherches que nous venons de mentionner, si la réponse correcte est difficile à atteindre, on peut penser que c'est parce que il y a probablement eu un blocage du processus exploratoire dû à l'application persistante d'hypothèses incorrectes concernant la nature des stimuli (cf. par exemple Bruner, 1957); et c'est, *a fortiori*, ce qui se produit fréquemment dans l'interprétation de l'environnement social. De plus, il faut rappeler que l'assignation aux catégories sociales est fortement influencée par le mode de validation qu'impose le consensus social, et par les systèmes de valeurs. Nous reprendrons ces considérations lorsque nous discuterons du rôle des valeurs pour la catégorisation sociale.

Ces continuités « inductives » entre catégorisation non sociale et sociale ont leur parallèle dans les aspects « déductifs » de la catégorisation. Rappelons qu'il s'agit, dans ce cas, d'inférence sur la nature d'un objet ou d'un événement à partir des propriétés de la catégorie à laquelle ils sont affectés subjectivement. Autrement dit, on infère de la catégorie à l'item particulier. On présuppose donc que certaines caractéristiques de l'item ont permis de l'affecter à une catégorie avant tout autre déduction. Nous nous référerons pour illustrer ce cas à une étude expérimentale (Tajfel et Wilkes, 1963). On présente à trois groupes de sujets des séries de huit [277] lignes dont les longueurs constituent une progression géométrique. Les sujets doivent estimer la longueur de chacune des lignes. Pour le premier groupe, on a associé la lettre *A* aux quatre lignes les plus courtes et la lettre *B* aux quatre autres. Pour le second groupe, les lettres *A* et *B* ont été associées respectivement à la moitié des lignes mais indépendamment de la longueur. Pour le troisième groupe, les lignes étaient présentées sans être associées aux lettres. Pour chaque groupe, ces séries de huit lignes ont été présentées

dans un ordre au hasard. Les résultats sont les suivants : pour le premier groupe, la relation entre les lettres et les lignes est totalement prédictible; les sujets exagèrent les différences de longueur entre les deux catégories, significativement plus que les deux autres groupes contrôles. Cette exagération des différences s'accroît à mesure que l'expérience de la relation prédictible entre les lignes et les lettres avance. Ce groupe a aussi tendance, par rapport aux groupes contrôles, à juger que les lignes sont plus semblables les unes aux autres à l'intérieur de chacune des deux catégories. Des résultats similaires ont été obtenus dans plusieurs expériences qui ont utilisé un matériel différent (par exemple Campbell, 1956; Davidon, 1962) et plus récemment dans les recherches (par exemple Lilli, 1970; Marchand, 1970). Ces expériences étaient directement basées sur un ensemble d'hypothèses spécifiques concernant les effets de la classification sur le jugement (pour plus de détail, voir Tajfel, 1959).

Dans ce cas, comme dans le cas « inductif », la pertinence des résultats pour les phénomènes socio psychologiques est évidente. Supposons que l'on connaisse l'appartenance de certains individus à deux catégories de personnes (la distinction peut s'appuyer sur un critère national, racial, socio-économique, etc...) ou qu'on identifie à partir de certaines caractéristiques leur appartenance à une catégorie ou à une autre. D'après ce qui a été trouvé expérimentalement, il s'en suit que, si des individus appartiennent à des catégories différentes, ils seront jugés plus différents les uns des autres d'un *certain point de vue* qu'ils ne l'auraient été si leur appartenance catégorielle n'avait pas été connue, et que, si des individus appartiennent à la même catégorie, ils seront jugés plus semblables les uns aux autres qu'ils ne l'auraient été si leur appartenance à la même catégorie n'avait pas été identifiée. Mais ceci ne peut se produire que pour les caractéristiques dont on sait, ou dont on présume qu'elles ont un lien systématique avec l'appartenance aux différentes catégories. On peut trouver des parallèles socio psychologiques de la catégorisation des lignes en deux classes et de ses effets sur le jugement dans le domaine concernant la stéréotypie des groupes sociaux (voir le chapitre sur les relations intergroupes) et dans celui qui traite des aspects de la structuration cognitive des attitudes. Ce point sera abordé par la suite quand nous traiterons du problème des valeurs. Pour l'instant, il nous paraît nécessaire d'établir précisément quel est le lien entre les processus de jugement en général

et la catégorisation sociale. Pour ce faire, nous nous appuyerons sur trois propositions générales.

La première suppose que les traits ou les caractéristiques de personnalité [278] puissent être traités empiriquement comme des dimensions de la même manière que le poids, la taille, quand on les conçoit en termes comparatifs de « plus » et « moins », de plus « petit » et de plus « grand », de plus « lourd » et de plus « léger ». Je formule ce type de proposition quand je dis de quelqu'un qu'il est « intelligent » ou « honnête » ou « paresseux »; ces jugements sont essentiellement comparatifs.

La seconde postule, qu'à partir de l'expérience personnelle et culturelle, les dimensions d'« intelligence », d'« honnêteté » ou de « paresse » sont données subjectivement à la classification des individus en groupes. Dans la mesure où peu de choses sont connues sur un individu, on tentera de lui attribuer les caractéristiques de sa classe d'appartenance, que cette classe soit composée de « syndicalistes », « d'étudiants », « d'amis des animaux » ou de « patagoniens ». Deux inférences en découlent, La première : pour beaucoup de situations sociales qui prêtent à des interprétations éminemment ambiguës, il sera toujours plus facile de trouver des preuves valables concernant les caractéristiques de la classe à laquelle un individu est censé appartenir que des preuves contradictoires. La seconde inférence est sans doute socialement plus importante. Chaque fois que nous sommes confrontés à la nécessité d'interpréter *en masse* le comportement des membres d'un groupe particulier, il va de soi qu'il y aura très peu de feedback négatif qui suivra l'attribution de ce comportement aux caractéristiques de la classe présumée.

La troisième proposition a trait à deux conséquences de la tendance à simplifier. Les deux aspects du même phénomène peuvent aussi être décrits : quand une catégorisation est corrélée à une dimension continue, il y aura tendance à exagérer sur *cette* dimension les différences entre items qui tombent dans deux catégories distinctes, et à minimiser les différences à l'intérieur de chacune des catégories (Tajfel, 1969 b, pp. 8283).

Dans cette partie de l'exposé, nous avons envisagé les *fonctions* et *l'utilisation* de la catégorisation. Il est donc important d'éclaircir ce qui a pu paraître contradictoire. En effet, notre discussion sur les continui-

tés entre les processus cognitifs généraux et la catégorisation sociale a mis l'accent sur l'identification incorrecte quand, à partir des propriétés d'un item, on induit son appartenance catégorielle et aussi sur les *biais* du jugement des items qui suivent leur assignation catégorielle. Il semble donc que cette discussion ne portait pas tant sur les fonctions de la catégorisation mais sur ses *dysfonctions*, non pas sur la manière dont la catégorisation dirige notre orientation dans l'environnement, mais plutôt sur la manière incorrecte de la diriger. La contradiction cependant est plus apparente que réelle. Le flot rapide de changements qui se produisent dans l'environnement social impose que nous interprétions rapidement ce qui s'y passe. Des décisions rapides concernant la catégorisation, même si elles s'appuient sur des preuves insuffisantes, sont donc essentielles. Les expériences que nous avons rapportées sur l'identification incorrecte ne tenaient pas tant à montrer que des identifications hâtives conduisent à faire des erreurs (très souvent elles n'y conduisent pas) mais plutôt à créer [279] des situations expérimentales capables de montrer le plus clairement possible le rôle essentiel que joue l'activité catégorisante pour notre orientation dans l'environnement. Dans l'environnement social, il est vrai que toutes sortes d'interprétations d'un même événement sont souvent possibles, et que le critère de validité de chacune de ces interprétations n'est pas aussi incontestable que dans le cas de l'environnement physique. Dans l'expérience de Hershenson et Haber (1965), un mot anglais projeté sur l'écran *était* tel mot et pas tel autre, et les critères pour le prouver sont clairs. Mais si quelqu'un agit d'une certaine façon, j'inférerai qu'il tombe dans la catégorie des « croyants fervents » et la validité de mon inférence ne peut être établie aisément même si une possibilité de validation existe. Ceci se produit non seulement parce que les actes ont pu être mal identifiés (il est parfois impossible de le « prouver ») mais aussi parce qu'il est possible de définir de façons différentes la catégorie « croyant fervent ».

Une forme similaire d'argumentation pourrait s'appliquer au fonctionnement « déductif », aux biais du jugement qui proviennent de l'assignation au préalable d'une personne, d'un objet ou d'un événement à une catégorie ou à une autre. Tout d'abord, en ce qui concerne le rôle de la catégorisation : pour notre orientation dans l'environnement, il est souvent plus important d'établir des distinctions nettes entre - ou des similarités à l'intérieur - des catégories que de s'attacher à

des exceptions à la règle. De sorte que l'exagération des différences entre catégories a pour fonction, quand cela est nécessaire ou important, de permettre une meilleure discrimination. En second lieu, en ce qui concerne les traits qui sont spécifiques de l'interaction sociale, il est souvent important, pour des raisons sociales, de maintenir un système de catégories, même si des contradictions et des exceptions lui sont inhérentes. Là encore, nous devons nous tourner vers des problèmes plus spécifiques à la psychologie sociale tels que le rôle que jouent les valeurs dans la genèse et le maintien des systèmes de catégories sociales.

8.2. La catégorisation sociale et les valeurs

[Retour à la table des matières](#)

Avant de nous pencher sur le problème concernant le rôle des valeurs pour la catégorisation sociale, il nous faut définir ce que l'on entend par valeur. Cette définition s'inscrit dans un long passé de controverses aussi bien en philosophie, esthétique, économie que dans d'autres disciplines. De ce fait, nos efforts pour la définir seront-ils limités et reliés étroitement à l'objet du présent chapitre. Aussi, nous ne rechercherons ni validation ni généralisation. Nous nous intéresserons au problème des « valeurs » dans le contexte de la catégorisation sociale : 1) quand un terme qui a une valeur connotative (« bon » ou « mauvais », « aimé » ou « détesté », « joli » ou « laid », « bienfaisant » ou « dangereux » etc.) est *facilement* applicable à une catégorie sociale utilisée par un individu; et 2) quand deux ou plusieurs catégories diffèrent les unes des autres selon un groupe [280] ou plusieurs groupes de valeurs connotatives (par exemple : quand l'une est « meilleure » et/ou « plus aimée » et/ou plus « belle » et/ou « plus utile » etc... qu'une autre.) On a utilisé l'expression « facilement applicable » parce que les valeurs connotatives peuvent en principe s'appliquer à n'importe quoi. Par exemple, dans l'analyse factorielle du différenciateur sémantique (Osgood et coll., 1957), on a trouvé que le facteur évaluatif est le plus fortement saturé. Cependant il est plus vraisemblable de supposer que les connotations évaluatives sont plus généra-

lement, plus facilement, et plus emphatiquement applicables au domaine de l'interaction sociale, que dans d'autres situations où ni des individus, ni des groupes d'individus, ni des événements sociaux ne sont impliqués.

8.2.1. Le rôle des valeurs pour la formation des catégories sociales

[Retour à la table des matières](#)

Si le terme de « valeurs » est utilisé dans le sens qui vient d'être exposé, alors on est en droit de penser que la catégorisation des individus, des groupes d'individus et des événements sociaux qui s'opère à partir des différentes valeurs doit probablement être un des premiers aspects et un des aspects les plus fondamentaux de la catégorisation sociale. Bien que dans ce chapitre nous ne nous intéressions pas à l'étude génétique de la catégorisation sociale, ce qui ne pourrait être vraiment discuté que dans le cadre d'une revue générale sur la socialisation, on peut cependant souligner deux points généraux. Ces deux points touchent à des formes relativement simples concernant l'interprétation de l'environnement et l'attribution de la causalité à des séquences d'événements. L'égoïsme cognitif du jeune enfant et l'anthropomorphisme (qu'on trouve souvent dans les conceptions simplistes d'événements naturels) peuvent tous deux être considérés comme des projections sur les expériences que l'on a du monde extérieur. Ces expériences débutent dans le petit monde social privé de l'individu. Dans le cas de l'égoïsme, tel que l'entend Piaget, il y a incapacité à *concevoir* une situation d'un autre point de vue que le sien propre. Cette incapacité s'applique aussi bien au jugement cognitif qu'au jugement moral. On peut affirmer, sans entrer dans le détail des controverses qui touchent à cet aspect de la psychologie du développement, qu'il existe *un* stade primaire du développement cognitif pendant lequel l'enfant ne peut arriver, par exemple, à concevoir une équivalence des relations entre les points de l'espace indépendamment de sa propre position. De même, il ne peut arriver à concevoir la « réciprocité » dans les jugements moraux (Piaget, 1927). Dans ce sens, l'égoïsme représente une projection de la conception primitive des relations sociales (peut-être la seule qui convienne à quelques-unes des théories

psychologiques les plus simplistes du développement de la conscience) sur le monde social étroit que l'enfant rencontre hors du cercle familial. L'anthropomorphisme peut être considéré comme un processus similaire mais poussé à un autre niveau; c'est l'égoïsme de l'espèce humaine, la projection du [281] modèle et des intentions humaines du monde interpersonnel sur le monde physique en général. Ces deux projections, qui représentent assez bien des stades simples de la conceptualisation de l'environnement physique et social, sont en rapport étroit avec la catégorisation des objets et des événements sociaux sous la forme de « bonne » ou « mauvaise » caractéristique et/ou d'intention. Elles analysent très peu les liaisons qui existent entre des événements abstraits et impersonnels. Des présomptions sur la causalité des événements se fondent plutôt sur un système de catégories pour lequel des différenciations évaluatives sont le critère principal d'assignation à une catégorie ou à une autre. Les différenciations se font en termes de « bon » ou « mauvais », d'« amical » ou d'« hostile », d'« aimé » ou « détesté », d'« intentions bienveillantes » ou d'« intentions malveillantes ». Ces évaluations restent sans doute importantes au cours des stades plus abstraits de la conceptualisation, mais elles sont alors contrebalancées par la capacité (ou la possibilité) d'utiliser des formes plus « objectives » d'analyse qui dépassent les connotations subjectives. Pour toutes ces raisons, les différenciations qui s'opèrent grâce aux valeurs représentent l'une des formes les plus fondamentales et les plus primitives de la catégorisation sociale.

Peu de travaux expérimentaux traitent de ce sujet comme il y a très peu de recherches qui ont étudié le rôle des valeurs dans la genèse des catégories sociales. Pour cette raison, nous décrirons brièvement une recherche qui n'est que suggestive (Tajfel et Jahoda, 1966). Dans une des expériences qui ont été réalisées en Grande Bretagne, à partir d'un projet international de recherche concernant le développement des attitudes nationales chez l'enfant, on présentait à chaque enfant des carrés de plastique noir, de grandeur variable. Dans une première partie de l'expérience, l'enfant devait désigner les carrés qui représentaient comparativement la superficie de l'Amérique, de la France, de l'Allemagne et de l'U.R.S.S.; dans une autre partie il indiquait ses préférences par la méthode des comparaisons par paire pour chacun de ces quatre pays. Un aspect des résultats peut être décrit ainsi : parmi les enfants entre six et sept ans, le *consensus* est plus élevé pour « pré-

féer » l'Amérique et la France à l'Allemagne et l'U. R. S. S. que pour dire que l'Amérique et l'U.R.S.S. ont toutes deux des superficies plus grandes que la France et l'Allemagne. Le pattern actuel des préférences qui peut varier d'une période historique à une autre n'est pas important. Ce qui l'est, par contre, c'est le fait d'ordonner prioritairement en fonction des préférences plutôt qu'en fonction des critères factuels les plus simples. Dans cette même recherche, les enfants entre dix et onze ans ordonnent plutôt en terme de grandeur qu'en terme de préférence.

La notion de race, telle qu'elle est utilisée socialement comme critère de catégorisation, fournit un autre exemple concernant l'impact d'une différenciation évaluative dans un contexte social plus large. Pour plusieurs raisons, la notion de « race » est devenue un terme fortement chargé de valeur, une notion qui est devenue affectivement surdéterminée. C'est pourquoi il serait intéressant d'identifier les situations sociales pour [282] lesquelles cette notion tend à être utilisée, ou les « types de différenciation sociale pour lesquels on a utilisé des distinctions subjectives » (Rex, 1969, p. 146). Cet auteur distingue :

- 1) le contact culturel entre les peuples qui ont des niveaux de développement différents, comme d'un côté, ceux qui ont une technologie industrielle et militaire, et de l'autre côté, ceux qui sont à un niveau de développement inférieur : pasteurs, chasseurs, agriculteurs;
- 2) la situation des esclaves dans une plantation;
- 3) les situations de classe, au sens marxiste ou wébérien, des individus dans une même société avec des pouvoirs d'achat différents;
- 4) les situations de prestige social qui attribuent une position supérieure ou inférieure sans qu'il y ait nécessairement une répartition en groupes mutuellement exclusifs;
- 5) des situations de pluralisme ethnique où des groupes ayant des cultures différentes et/ou ayant des caractéristiques physiques différentes travaillent dans un même milieu économique mais gardent leur identité culturelle et sociale;

- 6) des situations où un groupe minoritaire joue le rôle de paria ou de bouc émissaire (Rex, 1969, p. 147).

Pour trois de ces situations, les différenciations évaluatives entre groupes ou individus sont explicites (bas niveau de développement, critère de prestige, paria). Dans les trois autres situations elles le sont à peine moins. La notion de « race », quel que soit son usage, est devenue dans son utilisation sociale générale une expression raccourcie qui crée, reflète, accentue et perpétue les différences de valeur perçues entre les individus et les groupes humains. Cette notion tend à accentuer et à figer ces différences. L'emploi de cette notion dans beaucoup de contextes sociaux énumérés par Rex témoigne qu'il se produit des différenciations évaluatives qui rendent plus distinctes les catégories sociales, ce qui renforce ainsi leurs fonctions d'orientation pour l'action sociale. Aussi le rôle que jouent les valeurs dans la formation de ces catégories opère-t-il non seulement au niveau des processus sous-jacents à la genèse de ces catégories mais aussi au renforcement ultérieur des systèmes de différenciation résultants.

8.2.2. Le rôle que jouent les valeurs dans le maintien des catégories sociales

[Retour à la table des matières](#)

La notion de « race » dans son usage habituel nous a permis d'illustrer le fait que de nettes différenciations évaluatives se produisent dans un système de catégories sociales. Le système est de la sorte renforcé, rendu plus saillant et plus clair pour l'usage quotidien. En ce sens, on peut dire que la notion de « race » contribue à former et à préserver des systèmes de catégories sociales. Toutes les fois qu'un tel système est lié à une différenciation [283] qui s'appuie sur les valeurs, il vaut mieux le maintenir intact à moins que les valeurs ne changent. Naturellement, cela ne veut pas dire qu'il n'apparaîtra pas de changement. Cela signifie qu'un système lié aux valeurs ou fondé sur ces valeurs sera plus difficilement modifiable qu'un système qui en est relativement indépendant. Il nous paraît donc nécessaire de mettre en lumière les processus cognitifs qui sont responsables de l'élasticité et de

la fixité de ce qui apparaît comme un système autonome de critères : critères qui permettent le découpage de l'environnement social.

8.2.2.1. L'ASSIGNATION A DES CATÉGORIES SOCIALES.

Quand nous avons décrit les expériences concernant l'identification erronée des stimuli, nous avons dit que cette identification erronée reflétait un blocage des processus exploratoires dû à une catégorisation incorrecte, cette catégorisation incorrecte résultant d'un apport insuffisant de l'information en début de tâche. Les valeurs sociales, les anticipations évaluatives semblent exercer elles aussi ce même type d'influence sur l'assignation catégorielle. Cependant il y a des différences importantes entre l'identification erronée d'objets ou de mots et les effets plus permanents qu'exercent les valeurs sociales sur l'assignation d'un item à une catégorie sociale ou à une autre. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'une identification erronée au départ, corrigée par la suite grâce à un apport d'information supplémentaire. Bien au contraire, tant que les valeurs restent inchangées, leurs effets sur la recherche d'information tendront à s'assurer que ce qui a été pensé s'y trouve. L'information nouvelle ne sert pas à corriger les erreurs antérieures; elle est sélectionnée et réinterprétée afin de renforcer et de confirmer la structure des catégories évaluatives.

Il s'agit, naturellement, d'un phénomène familier. Le refus ou la réinterprétation de l'information qui contredit les faits bien établis se rencontrent à tous les coins de rue où les cheveux longs, la peau foncée, l'uniforme de police assurent l'assignation immédiate à une catégorie à partir de laquelle on pourra ensuite inférer rapidement.

En nous aidant de quelques exemples expérimentaux, il serait néanmoins intéressant d'essayer de séparer analytiquement les divers aspects de ce phénomène.

Le premier aspect a trait au type d'erreur qu'un individu veut ou préfère commettre quand il identifie l'appartenance de quelqu'un ou de quelque chose dans son environnement à une catégorie. La préférence pour un type d'erreur dépend à son tour des conséquences supposées. En général, deux types d'erreurs sont possibles lorsqu'un item est assigné à une catégorie : soit parce qu'un item qui n'appartient pas à une catégorie donnée est inclus dans cette catégorie, soit parce qu'un item qui appartient à une catégorie donnée est exclu. On peut prédire que le

premier type d'erreur sera préféré au second si l'on sait que tel acte particulier d'inclusion tend à préserver ou à menacer une différenciation évaluative ayant son parallèle dans un système de catégories. Sur cette base, il est possible de dire que : plus il existe des différences de valeur [284] entre catégories sociales, plus les valeurs d'assignation tendront à l'inclusion dans la catégorie valorisée négativement et à l'exclusion dans la catégorie valorisée positivement. En effet, si une catégorie est évaluée très négativement, il sera important qu'un individu appartenant à cette catégorie ne soit pas « manqué », étant donné le danger qui accompagnerait son assignation par erreur à la catégorie positivement valorisée. Cette seconde prédiction n'est que la réciproque de la première. De nombreux exemples illustrent ces deux cas. Un exemple du premier cas nous est fourni par les sociétés racistes qui recherchent les spécimens « impurs »; enfin, l'examen attentif des caractéristiques d'un candidat, désirant devenir membre d'un club « exclusif », fournit le second cas. Des réflexions similaires sous-tendent l'analyse qui a été faite de quelques aspects de la formation des catégories et de la formation des concepts par Bruner et coll. (1956, pp. 216-230). Cependant, il y a une différence importante entre les risques ou les dangers qui proviennent des types d'erreurs analysés par Bruner et coll., et les erreurs dues à la catégorisation sociale en liaison avec les valeurs. Dans le premier cas, les conséquences d'une erreur impliquent souvent des dangers et des risques concrets; dans le second, il n'y a que des menaces concernant la clarté et la netteté de la différenciation évaluative. Dans ce sens, la charge évaluative des systèmes de catégorisation acquiert une fonction autonome pour autant qu'elle détermine l'assignation catégorielle qui est faite dans l'environnement social.

Des exemples expérimentaux montrent l'existence de ces phénomènes de surinclusion et de surexclusion. Toutes ces expériences ont en commun l'utilisation d'un matériel très ambigu qui doit être catégorisé par les sujets. Cette ambiguïté permet de mettre en évidence les processus sous-jacents à l'assignation catégorielle. De plus, les catégories dans lesquelles les assignations doivent avoir lieu seront associées à une différenciation évaluative très claire.

Le cas de surinclusion dans les catégories valorisées négativement est bien représenté par un groupe de recherches qui ont été effectuées aux États-Unis sur la reconnaissance des juifs (cf. Tajfel, 1969, pour

plus de détails). Dans le contexte social américain, la reconnaissance des juifs est considérablement incertaine. Dans ces expériences, les degrés de « pertinence évaluative » de la catégorisation juifs - non juifs ont été déterminés en prenant des sujets dont on s'était assuré auparavant qu'ils étaient fortement anti-sémites ou non-anti-sémites. D'après ce que nous avons dit précédemment, on peut prédire que les sujets anti-sémites incluront relativement plus d'items (photographies de visages ou de personnes) dans la catégorie « juif » que les sujets non-anti-sémites. En effet, pour les sujets anti-sémites la catégorie « juif » est fortement chargée de valeur et, de plus, cette catégorie visée a une valeur connotative très négative. C'est, en fait, la conclusion qui ressort de l'examen des résultats obtenus : « ... La plupart de ces recherches concluent à des différences prédictibles entre les réponses des sujets ayant des préjugés et les sujets sans préjugés. Dans certaines recherches, même s'il est exact que les sujets à préjugés ont une meilleure reconnaissance, due en grande partie à l'existence [285] d'un biais de réponse, il n'en reste pas moins qu'il existe une divergence marquée entre les deux groupes de sujets quant à la nature des erreurs de reconnaissance commises ... Les erreurs commises par le groupe (à préjugés) tendent à placer les non-juifs dans la catégorie juif et non l'inverse » (Tajfel, 1969, p. 331).

Une expérience intéressante, effectuée en Afrique du Sud par Pettigrew, Allport et Barnett (1958), donne des exemples de surinclusion dans la catégorie valorisée négativement et de surexclusion dans la catégorie valorisée positivement. Pettigrew et coll. ont utilisé le phénomène de compétition binoculaire (obtenu par la présentation stéréoscopique d'un stimulus différent à chacun des yeux) et la résolution de ce conflit binoculaire. La résolution du conflit consiste à percevoir un stimulus qui est un compromis entre les deux stimuli séparés. La perception qui en résulte montre divers degrés de dominance de l'un ou de l'autre des stimuli. Cette procédure introduit dans la tâche de reconnaissance de la race ou du groupe ethnique une incertitude considérable. Les sujets appartenaient à différents groupes de la population d'Afrique du Sud (Afrikaners et blancs d'origine anglaise, métissés, indiens et Africains). Les paires de photographies de visages présentées comme stimuli comprenaient toutes les combinaisons possibles d'appartenance ethnique et raciale. Les sujets devaient identifier l'appartenance raciale des visages. Par rapport aux autres groupes, les

sujets afrikaners tendaient à assigner plus fréquemment les paires de visages des membres raciaux composites aux extrêmes « Européen » et « Africain » tout en identifiant moins fréquemment les « métisses » ou les « indiens ». De plus les combinaisons ambiguës étaient plus souvent assignées à la catégorie « Africain ». Lent (1970) refit cette expérience au Texas sur des sujets blancs, Mexicains, Noirs à peau claire et Noirs à la peau foncée. Bien que beaucoup de résultats n'ont pu être retrouvés, Lent rapporte néanmoins qu'il existe une différence entre les divers groupes de sujets blancs, selon qu'on leur présente des paires de visages appartenant à des groupes différents ou à des groupes identiques. Ces sujets blancs furent répartis en trois groupes, en fonction de leurs attitudes intergroupes : « ségrégationnistes », « neutres », « intégrationnistes ». Pour les photos composites, le premier groupe restreint plus que les deux autres groupes le nombre des photos qu'il place dans la catégorie « Blancs ». Cependant l'auteur fait remarquer qu'il existe de sérieuses divergences entre ses résultats et ceux de l'expérience originale. Il conclut que les analyses expérimentales concernant ces phénomènes de reconnaissance ne peuvent réussir « si l'on s'appuie seulement sur des variables psychologiques individuelles ... Une telle analyse devrait être complétée en tenant compte de variables situationnelles pertinentes - plus spécialement interactionnelles - par exemple : *a*) la situation subjectivement perçue de son propre groupe dans la société ... *b*) la situation subjectivement perçue de la relation de l'individu à son groupe ethnique... *c*) la relation objectivement perçue du groupe ethnique par rapport à la société globale telle qu'elle est spécifiée par des variables démographiques » (p. 531).

[286]

Cette conclusion a certainement les conditions requises pour étudier comment un système de catégories sociales associé aux valeurs peut être maintenu en évitant les assignations catégorielles qui ne s'accordent pas avec les évaluations. Le problème est important à la fois pour des raisons théoriques et des raisons sociales : théoriquement, parce qu'il touche à l'un des aspects fondamentaux de l'organisation cognitive de l'environnement social ; socialement, parce qu'il reflète la structure normative d'une société ou d'un groupe social. Cette structure normative concerne le *type* d'information qui est recherché et l'*utilisation* qui en est faite.

8.2.2.2. LA CLARTÉ ET LA NETTÉTÉ DE LA DÉLIMITATION ENTRE LES CATÉGORIES. Le deuxième processus important qui tend à maintenir en place les systèmes de catégories sociales associés aux valeurs vise au maximum de clarté et de précision. Un système de catégories, pour être clair et précis, doit comprendre des catégories ayant une grande unité interne et étant simultanément bien distinctes les unes des autres. Cette tendance à l'uniformité à l'intérieur des catégories et à la distinction entre les catégories a déjà été signalée quand nous avons étudié les effets de la catégorisation sur les jugements quantitatifs d'une série de stimuli physiques. Ces effets, nous l'avons vu, sont en accord avec les fonctions générales de la catégorisation - qui ordonnent et simplifient l'information reçue de l'environnement. Cependant, il est nécessaire de pousser plus loin notre réflexion quand on considère le lien entre valeurs et systèmes de catégories sociales. Dans le cas des expériences portant sur le jugement de la longueur des lignes, un recouvrement excessif des catégories impliquerait une rupture du système et la recherche d'une autre base de catégorisation. Mais, quand les valeurs sont en cause, la rupture du système de catégories conduit aussi à une rupture du système de valeurs, de sorte que la recherche d'une nouvelle base de catégorisation signifierait l'abandon du système de valeurs existant. Dans ce cas, il s'agit d'une véritable crise et non pas d'un simple changement de critère tel qu'il se produit lors de la catégorisation des objets de l'environnement physique, relativement indépendante des valeurs. Il n'est donc pas surprenant, de ce fait, de constater que les systèmes de catégories sociales chargées de valeur résistent plus fortement au feedback d'une information contradictoire, et que bien souvent, cette information est transformée pour éliminer ce qui est contradictoire. La fonction de la notion de « race » a été principalement discutée à propos du rôle que jouent les valeurs dans la formation des catégories sociales. Cependant, on a vu que cette fonction tend à préserver le système existant des catégories associé aux valeurs, mais aussi parce que la notion de race implique souvent (ou est *censée* impliquer, ce point est important pour notre propos) une catégorisation en groupes mutuellement exclusifs. L'effort pour établir des différences aussi grandes que possible entre les groupes est étroitement lié à l'idée d'exclusivité mutuelle. L'expérience de Secord, Bevan et Katz (1956) fournit un bon exemple du fonctionnement de ce processus. Dans cette expérience, les sujets qui ont des préjugés ont plus tendance que les sujets sans préjugé à

accentuer les différences [287] de trait de personnalité entre blancs et noirs ainsi que les différences concernant la couleur de la peau et autres caractéristiques physiques liées à la race.

Cette accentuation des différences ne se limite pas aux situations étroitement liées à la notion de race. Elle s'exprime, par exemple, par les effets complexes que les relations culturelles et sociales ont sur la compréhension et l'acceptation mutuelle de la langue et des dialectes des groupes en interaction. À partir des preuves linguistiques d'Afrique de l'Ouest, de la région swahili, d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Est, de la Nouvelle-Guinée, de la Scandinavie et de l'Asie du Sud-Est, Fishman (1968) a récemment écrit : « La division est une position idéologique, elle peut amplifier des différences mineures; elle peut contribuer à créer des différences de langage ou d'autres différences, quel qu'en soit le domaine, tout aussi aisément qu'elle le ferait pour des différences plus évidentes. L'unification est aussi une position idéologique, elle peut minimiser des différences importantes ou les ignorer complètement dans des contextes aussi variés que les langues, la religion, la culture, la race ou tout autre type de différenciation » (p. 45).

Ces « positions idéologiques » sont des positions pour lesquelles les similitudes et les différences qui pourraient *en principe* être « neutres », (par exemple entre langues, paysages, drapeaux, timbres, équipes de football et pratiquement presque tout) se chargent d'une signification émotionnelle en tant qu'elles sont liées à une valeur supra-ordonnée : tel est le cas du nationalisme, discuté par Fishman. Mais, en dépit du fait qu'un système de catégories chargées de valeur tend à « amplifier des différences minimales » ou à « minimiser des différences notables », on doit s'attendre généralement à rencontrer une sur-simplification considérable. Un groupe particulier de valeurs associé à un système de catégories sociales n'opère pas dans le vide, mais en conjonction avec d'autres valeurs. C'est pourquoi on ne peut prédire les différences entre ou à l'intérieur des catégories, que ces différences soient amplifiées ou minimisées, sans analyser d'autres aspects pertinents du contexte des valeurs.

On pourra discuter ces effets complexes du contexte grâce à des exemples qui proviennent de deux domaines séparés de recherche en psychologie sociale : la mesure des attitudes et l'évaluation des groupes sociaux par leurs propres membres. L'une des méthodes tradition-

nelles pour construire une échelle d'attitude est la méthode préconisée par Thurstone. Pour cela des « juges » doivent ranger dans plusieurs catégories allant de « très favorable » à « très défavorable » un certain nombre de propositions. On sélectionne quelques propositions en fonction d'un critère (par exemple l'équidistance de ces propositions sur l'échelle) et l'on construit ainsi l'instrument de mesure des attitudes. L'une des suppositions de base de cette procédure consiste à dire que les juges peuvent « objectivement » placer les propositions - c'est-à-dire qu'ils peuvent utiliser le critère favorable-défavorable indépendamment de leurs propres attitudes. Cette supposition a été remise en question par de nombreuses recherches. Sherif et Hovland (1961) ont trouvé que les juges extrêmement [288] *favorables* tendent à polariser leurs jugements aux deux extrémités de l'échelle; ils regroupent donc les propositions sur les pôles favorable et défavorable plus que ne le font les autres juges. Jusqu'ici ces résultats s'accordent avec ce que nous avons dit, l'existence d'un besoin de clarté et de distinction pour un groupe de catégories qui est associé aux valeurs. Le classement des propositions est un acte de catégorisation. L'adoption d'une position extrême implique qu'il existe une connotation évaluative plus forte pour les juges favorables que pour les juges plus proches de la neutralité. Le phénomène de polarisation illustre une fois de plus l'« amplification des différences », l'établissement de distinctions claires entre les propositions favorables et défavorables. Cela doit être mis en rapport avec la vérification expérimentale que l'acte de catégorisation opère aussi bien sur les propositions d'attitudes que sur d'autres types de matériel. Dans une recherche sur les attitudes des étudiants envers l'usage des drogues, Eiser (1971) a présenté à la moitié des sujets des propositions soi-disant extraites de deux journaux : les propositions « permissives » étant attribuées à l'un et les propositions « restrictives » à l'autre. Les propositions étaient présentées sans aucune référence pour l'autre moitié des sujets. Les résultats indiquent qu'il y a dans le premier groupe une plus forte polarisation des jugements aux mots « permissif », « restrictif » que dans le second.

En ce qui concerne les propositions attitudinales, on a, semble-t-il, un exemple évident de système de catégories sociales lié aux valeurs; c'est ce lien qui déclenche les mécanismes psychologiques qui maintiennent le système en place. Il y a cependant un problème. On observe des phénomènes de polarisation pour les juges extrêmement favo-

rables (par exemple pro-noir), ensuite viennent les juges « neutres », les juges défavorables étant ceux qui polarisent le moins. Cette absence relative de polarisation, dans le cas des juges défavorables, ne semble pas aller dans le sens de l'explication que nous venons de fournir à propos des juges favorables et avec notre argumentation en ce qui concerne les processus psychologiques sous-jacents au maintien de systèmes de catégories chargées de valeur. C'est ici que le contexte des autres valeurs devient pertinent - et ce qui suit paraphrase l'explication proposée par Eiser (1971 a). Pour prédire comment des propositions seront catégorisées, il ne suffit pas de considérer les valeurs différentes de l'échelle elle-même comme les propositions du type : « approuve fortement » et « désapprouve fortement la guerre au Viêt-nam. » La connotation évaluative des dimensions sur lesquelles ces propositions seront évaluées doit elle aussi être considérée. Citons Eiser : « Imaginons, par exemple, deux Américains, l'un favorable à la ligne politique suivie par son pays vis-à-vis du Viêt-nam, l'autre y étant opposé. Si on leur demande d'estimer des propositions sur la guerre du Viêt-nam en fonction de deux dimensions : « patriote » - « non-patriote » et « belliqueux » « pacifiste »; qu'arrive-t-il ? Le « faucon » sera relativement prêt à décrire les propositions favorables à la guerre comme « patriotique », il ne sera pas prêt à les décrire comme « belliqueuses ». Puisqu'il sera d'accord avec ces propositions, s'il les décrit comme « belliqueuses » [289] cela équivaudrait à admettre qu'il est « belliqueux ». De même, il sera prêt à décrire les propositions « pacifiste » comme « non-patriotique » et peu disposé à les décrire comme « pacifistes ». Pour le partisan de la paix (« colombe ») l'opposé peut être vrai : il peut être relativement plus à même d'estimer les propositions sur la dimension « belliqueux », « pacifiste » que sur celle de « patriote », « non-patriote ». Pour lui, être opposé à la guerre ne signifie pas nécessairement ne pas être patriote. Le faucon pourra envisager le problème sous l'angle du patriotisme mais pas la colombe. En ce qui concerne les estimations on peut s'attendre à ce que le « faucon » polarise davantage sur la dimension « patriote » - « non-patriote » que sur la dimension « belliqueux » - « pacifiste », la différence sera inverse ou moindre pour la « colombe ». En d'autres termes, ces deux individus tendront à polariser sur les dimensions où leur propre évaluation des propositions est plus conforme aux connotations attachées aux régions de l'échelle » (Eiser, 1971 a).

Dans une recherche ultérieure résumée dans le même article Eiser a varié la dénomination des dimensions sur lesquelles ses sujets devaient estimer un certain nombre de propositions concernant l'usage des drogues. Il a employé pour dénommer les pôles de l'échelle des termes comme « permissif » - « restrictif », « moral » - « immoral », « décadent » - « intégré », etc... Il a aussi essayé d'estimer directement les connotations évaluatives des différentes formes de l'échelle en posant des questions aux sujets du type « si vous aviez à décrire une opinion comme... (par exemple « permissive » - « restrictive », « morale », « immorale », etc...), dans quelle mesure donneriez-vous votre approbation. Différents degrés d'approbation étaient possibles, et ils dépendaient des connotations évaluatives des termes décrivant les opinions. En général, la recherche confirme l'idée que si deux systèmes de connotations évaluatives sont congruents, ils tendront à se renforcer l'un l'autre et il s'ensuivra une augmentation de la polarisation, tandis que si ces deux systèmes sont incongruents, ils s'affaibliront ou s'annuleront... il s'ensuivra donc une baisse de la polarisation (Eiser, 1971 a).

Ces résultats sont pertinents car la conjonction des attitudes ségrégationnistes et une certaine manière de désigner toute la gamme des énoncés depuis : anti-ségrégationniste jusqu'à pro-ségrégationniste, est chargée de valeur connotative; bien qu'il puisse être socialement inacceptable d'être « ségrégationniste », il peut cependant être acceptable de dire que tous les noirs américains doivent, pour leur bien, retourner en Afrique.

Donc une polarisation des énoncés sera consonante avec l'attitude générale du juge envers les noirs, mais cette polarisation sera en conflit avec la connotation évaluative qui est donnée à l'extrémité de l'échelle où les énoncés qu'il approuve doivent être placés. Bien que ce chapitre ne s'intéresse pas directement aux implications de ces résultats et de ces considérations pour le problème de la mesure des attitudes, ce problème a néanmoins été discuté en détail à cause de sa pertinence dans la description de la manière dont les valeurs sont imbriquées dans le système des catégories. On aurait pu résoudre les problèmes de la dualité de la connotation [290] évaluative (par exemple entre énoncés et dimensions utilisées), en ce qui concerne la mesure des attitudes, en dénommant l'échelle de sorte qu'elle soit relativement indépendante de ces connotations. Cela semble cependant loin d'être

une possibilité séduisante du fait que *chaque* dénomination qui touche à un problème dans lequel un individu est fortement impliqué tendra à être importante pour ses propres valeurs, même si auparavant elle n'avait pas cette importance. Tout ceci généralise la conclusion bien au-delà des problèmes techniques concernant les échelles d'attitudes. L'établissement de la clarté et de la précision d'un groupe de catégories sociales liées aux valeurs peut aller dans le sens que nous avons indiqué au cours de ce paragraphe, seulement si les valeurs en question sont consonantes avec d'autres valeurs pouvant parfois être plus importantes et plus générales pour l'individu. Par contre, s'il y a conflit, et non pas consonance, alors quelque chose doit céder. Nous abordons ici un autre problème que celui du maintien des systèmes de catégories. Il s'agit de savoir maintenant comment peuvent apparaître des changements dans des systèmes de catégories fortement valorisées. Ces problèmes sont étroitement liés aux théories du changement d'attitude en psychologie sociale, ce qui dépasserait le but que nous nous sommes fixé dans ce chapitre; de ce fait ils ne seront pas étudiés ici.

Il y a cependant des conflits de valeurs dont les résultats, sauf exception, ne renforcent pas les systèmes évaluatifs des catégories de la manière habituelle, en différenciant clairement et distinctement entre catégories. Pour analyser des cas de ce type, il est utile de prêter attention, une fois de plus, au contexte social dans lequel opèrent les valeurs et les catégorisations. Deux recherches sur l'évaluation comparative des groupes dominants et non dominants (les évaluations étaient fournies par leurs propres membres) fournissent des exemples intéressants. Lambert et coll. (1960) ont essayé d'obtenir les « réactions évaluatives » de sujets de langue anglaise et de sujets de langue française vis-à-vis des deux groupes ethniques. L'expérience se passait à Montréal. À cette fin, quatre textes identiques enregistrés sur bande magnétique furent utilisés dans les deux versions française et anglaise. Ces textes étaient lus par quatre locuteurs bilingues, chaque locuteur lisait le même texte dans ses deux versions. On disait aux sujets que chacune des lectures était faite par une personne différente, c'est-à-dire qu'il y avait huit lecteurs, quatre pour chacun des groupes ethniques. On disait aux sujets étudiants de l'université de McGill et de l'université de Montréal que l'expérience portait sur « les jugements de personnalités à partir des voix ». Les sujets devaient évaluer chacun

des locuteurs sur un certain nombre d'échelles de traits de personnalité. Ainsi, on a pu effectuer des comparaisons entre les évaluations du même locuteur, faites par les sujets anglophones et les sujets francophones, dans les deux langues, pour chacun des deux groupes. Les résultats obtenus furent en quelque sorte inattendus : sur un certain nombre de traits, les différences d'évaluation des locuteurs étaient plus accentuées; les sujets français avaient tendance à juger plus favorablement le locuteur anglais que les sujets anglais.

[291]

Un examen minutieux des résultats (Tajfel, 1959 a) décela un phénomène intéressant. Les Canadiens français avaient tendance à préférer, plus que les Canadiens anglais, l'anglais « incarné » par les locuteurs bilingues sur des traits comme : leadership, intelligence, assurance, dépendance et sociabilité. D'un autre côté, pour les traits comme « croyance » et « bienveillance », il n'existait pas de telles divergences. Sur ces traits, les sujets français préféraient les voix françaises aux voix anglaises, ou bien, ils ne les préféraient pas moins que les sujets anglais. Il serait possible, bien que la suggestion paraisse peu adéquate, d'attribuer ces résultats au « reflet de la réalité sociale ». En tout cas, on voit mal pourquoi cette « réalité » devrait être plus claire pour les sujets parlant français que pour ceux parlant anglais. Comme nous venons de l'indiquer, sur certains traits, les sujets français ne préféraient pas *simplement* les voix anglaises, ils les préféraient plus que les sujets anglais. Une recherche très semblable a été conduite récemment par Cheyne (1970) à Glasgow et à Londres. Des sujets d'origine anglaise et écossaise y participèrent (professeurs, nurses, hommes d'affaires, etc...). La procédure était identique à celle employée par Lambert et coll. : on présentait aux sujets des textes lus par les mêmes locuteurs. Chaque locuteur donnait deux versions, l'une avec un accent anglais, l'autre avec un accent écossais. Si l'on considère globalement les évaluations que donnent les sujets, indépendamment du sexe du locuteur, les sujets écossais tendent à donner des jugements de supériorité pour l'anglais, de façon plus constante que les sujets anglais, pour les traits suivants : prestige, intelligence, statut professionnel et ambition. Dans le cas des locuteurs masculins s'ajoutent : leadership, et assurance. On observe le phénomène opposé sur des traits comme : sens de l'humour, entrain, générosité, compassion et sympathie.

On peut faire l'hypothèse qu'il existe dans les deux expériences un conflit de valeurs pour les francophones de l'expérience canadienne et pour les sujets écossais de l'expérience anglaise. Ces sujets ont évalué leur propre groupe ethnique comme inférieur, mais d'une manière sélective. Dans les deux cas, il est clair que la constellation pertinente de traits est associée à la réussite socio-économique. Les sujets canadiens français étaient étudiants; les sujets écossais de Glasgow appartenaient pour l'essentiel à des groupes professionnels. Il est donc raisonnable de faire l'hypothèse qu'ils accordaient plus d'importance aux différences socio-économiques entre leur groupe d'appartenance et l'autre groupe que ne le faisaient les sujets canadiens anglophones et les sujets de souche anglaise. C'est dans ce sens seulement que la réalité sociale se reflète au niveau des résultats.

Cette réalité ne se situe pas au niveau des différences effectives sur des traits tels que : « leadership », « intelligence » ou « dépendance », mais plutôt au niveau de l'importance subjective que les membres de chaque groupe accordent aux différences sociales entre les deux groupes. Donc, les processus qui lient les connotations évaluatives à un système de catégories sociales et les conséquences qui en découlent sont conformes aux exemples que nous avons discutés auparavant. Cependant, le phénomène [292] résultant est différent de ce que l'on aurait pu attendre si les sujets se contentaient d'évaluer positivement leur propre groupe.

8.2.3. Conclusions générales sur les valeurs

[Retour à la table des matières](#)

À partir de notre discussion, il est possible de tirer plusieurs conclusions générales en ce qui concerne le rôle des valeurs dans la genèse et le maintien des catégories sociales.

a) Les différenciations qui s'opèrent en terme de valeur tendent à être plus répandues, plus fréquentes et plus nettes pour les systèmes de catégories qui sont de nature sociale que pour ceux qui sont de nature non sociale.

b) Il est probable que les critères qui établissent les catégories sociales, du moins lors de la genèse de ces catégories s'appuient essen-

tiellement sur les valeurs. Même si ces critères perdent à des stades conceptuels plus avancés leur priorité pour les systèmes de catégories, ils gardent néanmoins toute leur importance.

c) Un système de catégories qui est associé à un système de valeurs tend à être stable :

- 1) du fait de la sélection et/ou de la modification de l'information qui est reçue de l'environnement social. L'information est alors consonante avec les différenciations évaluatives;
- 2) du fait de l'existence de certains processus qui tendent à rendre plus claires et plus distinctes toutes les catégories entre elles.

d) Il se produit un compromis quand les valeurs d'un système de catégories sont en conflit avec d'autres valeurs pertinentes avec la distinction entre les catégories. Ce compromis favorise très souvent les considérations évaluatives, les plus générales, les plus importantes et les plus pertinentes à l'action sociale. Il s'en suit que les conflits de valeurs pourront dans certains cas déterminer des changements dans le système des catégories sociales.

8.3. Catégorisation sociale et identité sociale

[Retour à la table des matières](#)

Le concept « d'identité », comme le concept de « valeur » qui a fait l'objet de notre discussion au paragraphe 8.2.3., a été lui aussi longtemps controversé. Afin de limiter notre discussion, nous définirons l'« identité » uniquement par rapport à l'objet de ce présent chapitre nous ne prétendons à aucune généralisation.

Par rapport au thème qui est le nôtre, il nous suffira de dire que l'« identité sociale » d'un individu est lié à la connaissance de son appartenance à certains groupes sociaux et à la signification émotionnel-

le et évaluative qui résulte de cette appartenance. Il est évident que, dans toute société complexe, un individu appartient à un grand nombre de groupes [293] sociaux et que l'appartenance à certains groupes sera très importante pour lui tandis que l'appartenance à d'autres ne le sera pas. De nombreux facteurs expliquent pourquoi il en est ainsi mais nous ne les exposerons pas ici. Certains sont liés à la permanence des groupes, aux rôles qu'ils jouent en tant que groupes de référence, à l'influence qu'exercent leurs membres sur divers aspects de la vie de l'individu, à la possibilité ou à l'impossibilité d'appartenir ou d'abandonner le groupe, etc...

Jusqu'ici, nous avons vu que la catégorisation sociale sert à systématiser et à ordonner l'environnement social, et plus particulièrement qu'elle joue un rôle dans l'orientation pour l'action et l'actualisation des valeurs. Il nous paraît également important de considérer la catégorisation sociale comme un système d'orientation qui crée et définit la place particulière d'un individu dans la société. Comme l'a écrit Berger (1966) « chaque société dispose d'un répertoire d'identités qui font partie de la « connaissance objective » de ses membres » (p. 106). « La société non seulement définit mais crée la réalité psychologique. L'individu s'actualise dans la société c'est-à-dire qu'il reconnaît son identité en termes définis socialement et ces définitions deviennent une réalité du fait qu'il vit en société » (p. 107).

Plusieurs conséquences découlent du fait qu'un individu appartient à un groupe. Elles sont en rapport étroit avec la « reconnaissance de l'identité définie socialement » et peuvent être décrites de la manière suivante.

(a) Un individu essaiera de maintenir son appartenance à un groupe et cherchera à adhérer à d'autres groupes si ces derniers peuvent renforcer les aspects positifs de son identité sociale.

(b) Si un groupe ne remplit pas ces conditions, l'individu tendra à le quitter sauf :

- 1) si l'abandon du groupe est impossible pour des raisons objectives,

- 2) si cet abandon est en conflit avec des valeurs importantes qui contribuent à créer une identité sociale acceptable.

(c) Si l'abandon du groupe présente les difficultés ci-dessus mentionnées, alors deux solutions au moins restent possibles :

- 1) réinterpréter différemment les attitudes du groupe de manière à ce que les traits négatifs (par exemple statut inférieur) puissent être alors soit justifiés soit acceptables,
- 2) accepter la situation pour ce qu'elle est mais agir de manière à modifier la situation dans le sens désiré.

Il existe évidemment de nombreuses variantes combinant 1) et 2) quand on justifie par exemple les attributs négatifs et qu'on entreprend en même temps une action pour qu'ils disparaissent.

(d) Aucun groupe ne vit isolément. Dans une société tous les groupes vivent parmi d'autres groupes. En d'autres termes, les « aspects positifs de [294] l'identité sociale » en (a), la réinterprétation des attributs et l'engagement dans l'action en (c) n'ont de signification qu'en liaison ou qu'en coin, son avec d'autres groupes.

Cette perspective comparative met en rapport la catégorisation sociale et l'identité sociale. Dans sa théorie des processus de comparaison sociale, Festinger (1954) émet l'hypothèse qu'il existe chez l'homme un besoin d'évaluer ses opinions et ses capacités. La seconde hypothèse de base est la suivante : « Si des moyens objectifs, non sociaux, ne sont pas disponibles, les individus évalueront leurs opinions et leurs capacités en les comparant aux opinions et aux capacités des autres ». Cependant il semble difficile d'admettre l'idée que les comparaisons sociales ne se produisent que si « l'on ne dispose pas de moyens objectifs non-sociaux ». Pour étayer ses conceptions, Festinger fournit un exemple : quelqu'un peut tester l'opinion qu'un objet est fragile en le frappant avec un marteau. Cependant je peux confirmer mon opinion qu'un lit est fait pour s'allonger en m'y allongeant jusqu'à ce que je découvre que ce lit particulier dans cet endroit particulier du

château appartenait au duc d'Urbino et qu'il n'est absolument pas destiné à s'y allonger. En effet, très souvent, les « moyens objectifs non sociaux » qui paraissent disponibles pour tester une opinion sont en fait peu valides à moins qu'ils soient utilisés en conjonction avec les significations qu'ils acquièrent dans leur contexte social. De plus, la réalité sociale peut être aussi « objective » que la réalité non sociale, et inversement l'« objectivité » peut être aussi sociale qu'elle est physique. Dans certaines cultures, le tonnerre et les éclairs sont objectivement autant des signes de la colère des puissances surnaturelles que de simples jaillissements de lumière et de sons.

Le caractère d'« objectivité » ne peut avoir pour base une classification des phénomènes en « sociaux » et « non sociaux », à supposer que les opinions sur ce phénomène peuvent être testées par des critères « sociaux » ou par des critères « non sociaux ». Au contraire, l'objectivité (ou le degré de probabilité subjective) peut être définie en sachant qu'il existe des alternatives au jugement qui est formulé. Une faible probabilité (ou une probabilité nulle), qu'il existe des alternatives à une opinion peut découler d'un contrôle consistant dans le temps de ces opinions par des moyens non sociaux, comme dans l'exemple que donne Festinger sur la fragilité et le marteau; mais elle peut aussi découler de l'existence d'un fort consensus social concernant la nature du phénomène et indépendamment du fait, que ce phénomène soit pensé en termes tels que « physique », « naturel » ou « social ».

Comme nous l'avons souligné dans l'introduction, il est sans doute plus facile d'avoir quelques certitudes en utilisant des critères physiques qu'en utilisant des critères sociaux de validation, mais ce n'est pas une distinction théorique entre ce qui apparaît ou n'apparaît pas être une « réalité objective ». On ne peut pas dire que l'homme qui ne dispose pas de critères « non sociaux » se tourne alors vers des critères sociaux pour valider ses jugements. De nombreux exemples, appartenant à l'histoire des sciences, aux cadres sociaux de la connaissance, suivent le chemin inverse [295] (c'est-à-dire que les critères « physiques », qui, en principe sont accessibles, ne sont pas utilisés pour tester la nature d'un phénomène parce que le consensus social à propos de la nature de ce phénomène est très élevé).

Ainsi, les « processus de comparaison sociale » ont un champ d'application plus vaste que celui que leur a assigné Festinger. Ils s'appliquent aux contextes sociaux (ou signifiants) de la validation

« non-sociale », quand un fort consensus social sur la nature d'un phénomène suffit à conférer une marque d' « objectivité » aux opinions qui s'y rapportent.

Dans sa théorie, Festinger s'est surtout intéressé au problème de la validation des opinions en ce qui concerne les caractéristiques des *individus* et à ce qui en résulte : « La similarité relative entre les opinions et les capacités des individus en interaction (du moins aux opinions et aux capacités qui sont pertinentes à cette interaction) ». La théorie s'adressait principalement aux effets *intra-groupes* des processus de comparaison sociale (comme, par exemple, les prévisions sur l'uniformité qui s'exercent dans le groupe) tandis que « la comparaison entre les membres de groupes différents peut parfois se faire à un niveau imaginaire mais rarement au niveau de la réalité ». Même en précisant que les comparaisons entre différents groupes ne sont pas totalement éliminées, il n'en reste pas moins que Festinger place au centre de sa discussion la comparaison inter-individuelle.

À partir de ce qui a été discuté jusqu'ici, nous pensons maintenant formuler deux propositions générales concernant le lien de la catégorisation sociale en groupes et de ses fonctions comme « système d'orientation qui crée et définit la place d'un individu dans la société ». La première proposition a trait à la « réalité objective » des comparaisons entre groupes; la seconde se réfère aux différences importantes qui existent entre les comparaisons *qui prennent pour centre* l'individu en tant que tel, et les comparaisons basées sur l'appartenance de l'individu à un groupe social particulier. En ce qui concerne le premier point, on peut dire que la seule preuve de « réalité » qui soit importante à l'égard des caractéristiques de groupe est une preuve de « réalité sociale ». Les caractéristiques de son propre groupe (son statut, sa richesse ou sa pauvreté, sa couleur de peau, sa capacité à atteindre ses buts) n'acquièrent de signification qu'en liaison avec les différences perçues avec les autres groupes et avec leurs différences évaluatives. Par exemple, l'insuffisance des ressources économiques n'acquiert d'importance pour les attitudes sociales, les intentions et les actions que si elle devient une « insuffisance relative »; l'accès facile ou difficile aux moyens de production et de consommation des biens ne devient psychologiquement saillant que s'il existe une comparaison avec les autres groupes; la définition d'un groupe (national, racial, ou tout autre) n'a de sens que par rapport aux autres groupes. Un groupe de-

vient un groupe en ce sens qu'il est perçu comme ayant des caractéristiques communes ou un devenir commun, que si d'autres groupes sont présents dans l'environnement.

Ainsi, les aspects psychologiques et les conséquences liés à l'appartenance à un groupe peuvent recevoir toutes sortes de définitions simplement parce que ce groupe est inséré dans une structure à plusieurs groupes. [296] Il en résulte que son identité sociale pour ce qui est des aspects individuels, « la connaissance qu'il a d'appartenir à certains groupes sociaux et de plus la signification émotionnelle et évaluative qui résulte de cette appartenance », ne peuvent être définies qu'à partir des effets de la catégorisation sociale qui découpent son environnement social de manière à faire apparaître son groupe *et* les autres groupes. Un groupe social préservera la contribution qu'il apporte aux aspects de l'identité sociale d'un individu, positivement évalués par cet individu, seulement si ce groupe peut garder ces évaluations positives distinctes des autres groupes. Il arrive parfois qu'un individu peut désirer que son propre groupe devienne plus semblable à certains autres groupes, en particulier quand ces autres groupes sont considérés « supérieurs » ou « meilleurs » d'un certain point de vue. Cependant, le fait qu'un individu désire que son propre groupe ressemble à un autre groupe d'un certain point de vue signifie, *pour ce point de vue*, que son propre groupe n'a pu remplir sa fonction : contribuer à l'identité sociale positivement valorisée.

S'il est vrai, comme l'affirme Festinger, que la comparaison sociale au niveau individuel consiste à se rapprocher, à s'associer avec ceux qui nous ressemblent, les comparaisons sociales entre groupes sont, par contre, centrées sur l'établissement de distinctions entre son propre groupe et les autres groupes. L'établissement de cette distinction est un phénomène bien connu, surtout dans des situations de conflit entre les groupes. Quelques exemples expérimentaux concernant ce phénomène sont exposés dans le chapitre sur les relations inter-groupes. C'est la raison pour laquelle nous ne les mentionnerons pas ici. Cependant, des problèmes actuels méritent d'être mentionnés. Ils concernent la formation d'une identité positivement valorisée que tentent de se donner des groupes sous-privilegiés. Les membres ne peuvent pas quitter ces groupes car jusqu'alors ils étaient dans la position dans laquelle, comme l'écrit Festinger (1954), les « comparaisons avec les membres d'autres groupes qui ont un statut différent » ne pouvaient

que se faire à un niveau imaginaire, mais rarement à un niveau de réalité. C'est le cas de la lutte que mènent les noirs américains pour établir une distinction de leur groupe dans lequel ils se sentiront fiers. C'est le cas aussi de nombreuses nations nouvelles qui tentent d'établir une nouvelle identité nationale distincte. Ceci est devenu psychologiquement possible parce que de nombreux critères de catégorisation sociale sont apparus pertinents du fait des changements sociaux et politiques qui ont fait passer le niveau « imaginaire » à un niveau de « réalité potentielle ».

Des expériences montrent que le conflit ou la compétition ne sont pas des conditions nécessaires pour que se créent des évaluations positives à l'intérieur du groupe (Ferguson, Kelley, 1964; Rabbie et Wilkens 1971; Rabbie et Horowitz, 1969).

En donnant des évaluations qui favorisent leur propre groupe, les sujets de ces expériences se comportent comme si même une catégorisation sociale transitoire et relativement peu importante nécessitait l'établissement d'une identité distincte et positivement valorisée. On peut aller [297] plus loin; les expériences de Tajfel et coll. (1971) ont montré qu'une catégorisation sociale de la division en groupe, basée sur un critère peu important, peut par *elle-même*, sans que d'autres facteurs interviennent, conduire à une discrimination qui tend à favoriser son propre groupe. La procédure expérimentale étant telle qu'il était impossible qu'existe auparavant une hostilité entre les groupes, les réponses discriminantes envers l'autre groupe n'avaient aucun lien avec les intérêts des sujets; la seule variable qui rende compte des résultats est l'acte de catégorisation explicite entre les deux groupes. Une meilleure compréhension du rôle de la catégorisation sociale pour le phénomène d'identité sociale nous est fournie par une étude expérimentale récente de Billig (1971). Nous avons soutenu l'idée que la catégorisation sociale ne contribue à établir l'identité sociale individuelle que si elle maintient la distinction de son propre groupe à l'intérieur du système des catégories utilisées. Dans sa recherche, Billig a comparé le comportement de ses sujets envers les autres, dans le cas où la division des groupes est explicite et dans celui où elle ne l'est pas. Sa procédure était similaire à celle utilisée par Tajfel (1971). Dans la première partie de l'expérience de Billig, on demande aux sujets d'exprimer leurs préférences pour l'un ou l'autre des deux peintres (Klee et Kandinsky) à partir de reproductions de tableaux sur diaposi-

tives. Dans la seconde partie de l'expérience, on préservait l'anonymat des sujets qui devaient alors attribuer des points (ayant une valeur monétaire) entre deux autres sujets désignés par des chiffres. Il y avait quatre conditions expérimentales.

- * Dans le premier cas (catégorisation *et* similarité : $C.S$) : chaque sujet distribue les points à deux autres dont l'un appartient à son propre groupe et l'autre à un groupe différent; l'appartenance au groupe était basée sur les préférences (groupe de Klee ou groupe de Kandinsky).
- * Dans le second cas (catégorisation sans similarité : $C\underline{S}$) : chaque sujet distribue des points à deux autres sujets (dont l'un appartient au même groupe que le sujet) mais l'affectation aux groupes ne s'appuie pas sur les préférences exprimées.
- * Dans le troisième cas (similarité *sans* catégorisation : $\underline{C}.S$) : les sujets distribuent des points aux deux autres sujets dont ils connaissent les préférences pour l'un des peintres; mais dans cette condition la notion de groupe n'est jamais introduite ni mentionnée.
- * Dans le quatrième cas (pas de catégorisation ni de similitude : $\underline{C}.\underline{S}$) : les points sont attribués aux deux autres sujets sans que l'on connaisse ni les préférences ni leur groupe d'appartenance.

Les résultats sont les suivants. Les conditions CS et $C\underline{S}$ favorisent significativement plus ceux qui appartiennent au même groupe que le sujet; la condition $\underline{C}S$ dévoile la même tendance mais cette tendance n'est pas significative; enfin la condition $\underline{C}\underline{S}$ ne favorise ni l'un ni l'autre des autres sujets. Les résultats fortement significatifs de la condition CS sont analogues à ceux obtenus dans l'expérience initiale (Tajfel et coll., 1971). Il [298] est intéressant ici de comparer les conditions $C\underline{S}$ et $\underline{C}S$. Le favoritisme envers ceux qui ont un même groupe d'appartenance que le sujet alors que les similarités de préférence ne sont pas mentionnées (condition $C\underline{S}$) est significativement plus élevé que pour la condition $\underline{C}S$, dans laquelle on indique la similarité des

préférences mais sans qu'il y ait de référence à une catégorisation en groupes. On peut supposer que les sujets, dans la condition CS, n'ont pas catégorisé à partir des similarités de préférence. Il s'agissait dans ce cas d'une catégorisation non explicite. Il ressort donc que l'introduction d'une catégorisation sociale explicite dans la condition CS qui ne s'appuie pas sur les similarités entre individus est plus efficace pour produire un favoritisme que l'introduction de similarités entre individus qui ne s'appuie pas sur une catégorisation sociale explicite (condition CS).

L'introduction de la notion de « groupe » dans deux des situations expérimentales rend compte du pattern des résultats. On a pu prédire ce type de résultats à partir de la première recherche qui interprétait le rôle des normes sociales et des valeurs dans la situation expérimentale. « ... Nos résultats s'interprètent en fonction des normes sociales qui sont à la base du comportement intra-groupe et inter-groupe, et qui guident le choix des sujets. Il en est ainsi car cette norme apparaît être pertinente à la situation sociale dans laquelle les sujets se trouvent : la catégorisation dans cette situation permet d'avoir un comportement discriminatoire entre les groupes » (Tajfel et coll., 1971).

Les inférences que nous pouvons faire de ces recherches nous intéressent, non pas par rapport aux problèmes des relations entre groupes, mais en fonction de leur pertinence dans l'étude du problème des relations entre catégorisation et identité sociales : les similarités-différences entre individus ont un impact sur les réponses des sujets. On aurait pu faire également cette prédiction à partir des recherches portant sur les effets de similarités perçus (cf. Byrne, 1969). Cependant, une catégorisation sociale dichotomique très claire s'avère avoir des effets plus importants. Comme nous l'avons vu précédemment, la catégorisation sociale a pour fonction d'ordonner et de systématiser l'environnement social : *c'est un guide pour l'action*.

Dans une des conditions de Billig, on a donné comme seul guide explicite de l'action une catégorisation sociale basée sur des critères tenus. Ce guide pour l'action apparaît très nettement bien qu'il n'y ait aucune nécessité pour qu'il en soit ainsi : les sujets étaient libres de l'ignorer dans leurs choix. C'était une condition expérimentale « vide », presque « kafkaïenne ». Le sujet devait lui donner un sens - comme il en est de toutes les situations expérimentales. Cette signification a été trouvée en adoptant une stratégie d'action fondée sur l'éta-

blissement d'une distinction entre *son propre* groupe et l'*autre* groupe, entre deux catégories sociales dans un système social réduit au strict minimum. La catégorie « autre » fournit *ipso facto* une identité au groupe propre et donc, donne un sens à une situation qui autrement serait vide. On peut donc s'attendre à ce que [299] la signification distinctive que confère l'identité sociale dans le cadre de la catégorisation sociale exerce infiniment plus d'effets dans des situations sociales réelles.

8.4. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

Ce serait sortir du cadre de cette étude que de prendre en considération les problèmes résultant de la recherche des significations dans un contexte social, ou les significations que donnent l'identité sociale dans un cadre catégoriel. Il s'agit ici des relations existant entre la catégorisation sociale, l'identité sociale et la perception de la causalité sociale. Les catégorisations sociales répondent à un besoin de réduction face à la complexité de l'environnement social. Mais pour expliquer l'orientation vis-à-vis de l'environnement et la détermination de l'action, il est aussi important de tenir compte des idées de l'individu sur le « noyau causal de l'environnement (social) » (cf. Heider, 1958).

Heider s'est surtout occupé de ces problèmes sous l'angle des relations interpersonnelles. Mais la psychologie sociale doit aussi analyser le noyau causal subjectivement perçu, qui relie les groupes sociaux dont l'individu est membre aux autres groupes dont les premiers dépendent. Les résultats expérimentaux de la psychologie sociale (cf. Jones et Gerard, 1967, pp. 262-269) montrent que l'intention est considérée comme cause des actions individuelles bien au-delà des informations objectives dont les sujets disposent. Des phénomènes sociaux globaux (inflation, chômage, guerres, conflits sociaux, etc...) pèsent directement sur la vie des individus et les *obligent* à construire des systèmes de causalité sociale. Ce sont là ses sociologies spontanées. Mais ici, comme dans le cas des catégories sociales, la complexité des phénomènes est telle qu'ils échappent à toute systématisation simple. Il est fort possible que leur réduction mette en œuvre des

explications en termes de caractéristique ou d'intention des groupes sociaux, de même que l'explication des rapports interpersonnels nécessite la prise en considération des caractéristiques et des intentions individuelles. Il se peut aussi que le cas des groupes demande une simplification plus grande que celui des relations interpersonnelles. Les bouleversements complexes de nos sociétés complexes résultent d'un réseau abstrait de facteurs multiples, difficile à saisir. La voie royale pour simplifier et comprendre consiste à attribuer des intentions et des caractéristiques collectives aux divers groupes sociaux. Cette démarche est modelée par le système de catégories sociales dont l'individu dispose d'ores et déjà. La résurgence périodique des « théories policières de l'histoire » illustre fort bien ce phénomène. Il n'existe pas d'obstacle raisonnable à une étude théorique systématique ou à des recherches expérimentales portant sur son fonctionnement.

Partis des processus fondamentaux de la catégorisation sociale, nous nous sommes intéressés aux valeurs et aux problèmes de l'identité sociale, pour aborder finalement la causalité sociale et par conséquent son rôle dans la pratique sociale. S'il y a un thème directeur à ce chapitre, il est en [300] rapport avec l'analyse du rôle de la signification dans un contexte social. D'une certaine manière, le découpage de l'environnement social par un système de catégories est l'une des formes les plus simples de l'introduction de la signification en situation sociale. En retour, cette forme de signification permet d'éclairer d'autres instances signifiantes, comme par exemple celles qu'on rencontre dans les processus d'identité sociale ou de causalité sociale. À la lecture de ce chapitre, on pourrait croire que nous ne possédons pas beaucoup de recherches expérimentales sur le sujet. Malgré cela, nous commençons à posséder quelques connaissances dans ce domaine. Notre tâche présente sera d'étudier la fonction symbolique dans divers aspects de l'expérience et du comportement sociaux, et d'intégrer théoriquement l'ensemble. Il reste aussi à relier par des recherches théoriques notre système explicatif à la psychologie sociale des événements sociaux « tels qu'ils se produisent ».

HENRI TAJFEL.

traduit de l'anglais par Patricia Nève

[301]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABELSON R. P., ARONSON E., McGUIRE. W. J., NEWCOMB T. M., ROSENBERG M. J. et TANNENBAUM P. H., *Theories of cognitive consistency, A sourcebook*, Chicago, Rand McNally, 1968.

BERGER P. L., Identity as a problem in the sociology of knowledge, *European Journal of Sociology*, 1966, 7, 105-115.

BILLIG M. G., *Categorization and similarity in intergroup behaviour* (Unpublished report), University of Bristol 1971.

BRUNER J. S. On perceptual readiness, *Psychological Review*, 1957, 64, 123-152.

BRUNER J. S. Going beyond the evidence given, in : *Contemporary approaches to cognition, The Colorado symposium*, Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1957 a.

BRUNER J. S., GOODMAN J. J., AUSTIN G. A., *A study of thinking*, New York, John Willey and Sons, 1956.

BRUNER J. S., POTTER M. C., Interference in visual recognition, *Science*, 1964, 144, 424-425.

BRUNSWILK E. *Perception and the representative design of psychological experiments*, Berkeley and Los Angeles; University of California Press, 1956.

BYRNE D., Attitudes and attraction, in : L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. IV, New York, Academic Press, 1969.

CAMPBELL D. T., Enhancement of contrast as a composite habit, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 53, 350-355.

CHEYNE W. M., Stereotyped reactions to speakers with Scottish and English regional accents, *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 1970, 53, 373-380.

DAVIDON R. S., Relevance and category scales of judgment, *British Journal of Psychology* 1962, 53, 373-390.

EISER J. R. Enhancement of contrast in the absolute judgment of attitude statements; *Journal of Personality and Social Psychology*, 1971, 17, 1-10.

EISER J. R. Categorization, cognitive consistency and the concept of dimensional salience, *European Journal of Social Psychology*, 1971.

FERGUSON C. K., KELLEY H. H., Significant factors in over-evaluation of own group's product, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1966, 69, 223-228.

FESTINGER L., A theory of social comparison processes, *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.

FISHMAN J. A., Nationality-nationalism and nation-nationalism, in : Fishman J. A., Ferguson C. A., Gupta J. D. (eds.), *Language problems of developing countries*, New York, John Willey and Sons, 1968.

HEIDER F., *The psychology of interpersonal relations*, New York, John Willey and Sons, 1958.

HERSHENSON M., HABER R. N., The role of meaning of the perception of briefly exposed words, *Canadian Journal of Psychology*, 1965, 19, 42-46.

JONES E. R., GERARD H. B., *Foundations of social psychology*, New York, John Willey and Sons, 1967.

LAMBERT W. E., HODGSON R. C., GARDNER R. C., FILLENBAUM S., Evaluational reactions to spoken languages, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1960, 60, 44-51.

LENT R. H. (1970), Binocular resolution and perception of race in the United States, *British Journal of Psychology*, 1970, 61, 521-533.

LILLI W., Das Zustandekommen von Stereotypen über einfache und komplexe Sachverhalte, Experimente zur Klassifizierenden Urteil, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, 1, 57-79.

MARCHAND B., Answirkung einer emotional wertvollen und einer emotional neutralen Klassifikation auf die Schätzung einer Stimulusserie, *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 1970, 1, 264-274.

[302]

MOSCOVICI S., Society and theory in social psychology, in : Israel J. and Tajfel H. (eds.), *The context of social psychology : A critical assessment*, London, Academic Press, 1972.

OSGOOD C. E., SUCI G. J., TANNENBAUM P. H., *The measurement of meaning*, Urbana, III, The University of Illinois Press, 1957.

PIAGET J., *Le jugement moral de l'enfant*, Paris, Alcan, 1927.

PETTIGREW T. F., ALLPORT G. W., BARNETT E. V., Binocular resolution and perception of race in South Africa. *British Journal of Psychology*, 1958, 49, 265-278.

RABBIE J. M., HORWITZ M., Arousal of intergroup bias by a chance win or loss, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1969, 13, 269-277.

RABBIE J. M., WILKENS G., Intergroup competition and its effect on intra and inter-group relation, *European Journal of Social Psychology*, 1971, 1, 215-134.

REX J., Race as a social category. *Journal of biosocial Science*, 1969, *Suppl. n° 1*, 145-152.

SECORD P. F., BEVANS W., KATZ B. The Negro stereotype and perceptual accentuation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1956, 53, 78-83.

SHERIF M., *The psychology of social norms*, New York, Harper and Row, 1936.

SHERIF M., HOVLAND C. I. *Social judgment : Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*, New Haven, Connecticut Yale University Press, 1961.

TAGIURI R. Person perception. In : Lindzey G., Aronson E. (eds.), *The Handbook of Social Psychology* (2e ed.), Vol. III, Reading, Massachusetts, Addison-Wesley, 1969.

TAJFEL H. Quantitative judgment in social perception, *British Journal of Psychology*, 1959, 50, 16-29.

TAJFEL H., A note on Lambert's « Evaluational reactions to spoken languages », *Canadian Journal of Psychology*, 1959, 13, 86-92.

TAJFEL H., Social and cultural factors in perception, in : Lindzey G., Aronson E. (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (2nd ed.), Vol. III, Reading, Mass., Addison-Wesley, 1969.

TAJFEL H., Cognitive aspects of prejudice, *Journal of Biosocial Science*, 1969, *Suppl. no 1*, 173-191 and *Journal of Social Issues*, 1969, 25, 4, 79-97.

TAJFEL H., FLAMENT C., BILLIG M. G., BUNDY R. P., Social Categorization and intergroup behaviour, *European-Journal of Social Psychology*, 1971, 1, 149-178.

TAJFEL H., JAHODA G., The development in children of concepts and attitudes about their own and other nations : A cross-national study. *Proc. XVIIIth Internat. Congr. Psychol.*, 1966, Moscou, Symposium 36, 17-33.

TAJFEL H., WILKES A. L., Classification and quantitative judgment. *British Journal of Psychology*, 1963, 54, 101-114.

[303]

**Introduction à la psychologie sociale.
Tome I.**

Chapitre 9

LA REPRÉSENTATION SOCIALE

Claudine Herzlich

9.1. La représentation sociale : sens du concept

9.1.1. Origines, parentés et obstacles

[Retour à la table des matières](#)

Parmi les courants d'étude qui font l'objet de cet ouvrage, ceux ayant trait au concept de représentation sociale occupent une place à part. Alors que l'influence anglo-saxonne demeure, à ce jour, prépondérante en psychologie sociale, alors que celle-ci entretient les liens les plus étroits avec la psychologie générale, le concept de représentation sociale se relie à une tradition différente : européenne et essentiellement sociologique.

C'est en effet Durkheim qui utilisa le premier le terme de « représentation collective » et tenta de constituer celle-ci en objet d'étude autonome. Il voulait souligner ainsi la spécificité de la pensée collective par rapport à la pensée individuelle. De même, dit-il ⁶⁰, que la représentation individuelle doit être considérée comme un phénomène

⁶⁰ Cf. DURKHEIM E. (1898).

purement psychique, non réductible à l'activité cérébrale qui la fonde, de même la représentation collective ne se réduit pas à la représentation des individus qui composent la société. Plus précisément, la représentation collective est l'un des moyens par lesquels s'affirme la primauté du social sur l'individuel : « qu'y a-t-il de surprenant à ce que les représentations collectives Produites par les actions et réactions échangées entre les consciences élémentaires dont est faite la société ne dérivent pas directement de ces dernières et, par suite, les débordent ? » ⁶¹. Pour lui ce devait être la tâche de la psychologie sociale que d'étudier « de quelle façon les représentations s'appellent et s'excluent, fusionnent les unes dans les autres ou se distinguent » ⁶² Jusqu'à une date récente, ce vœu n'avait guère rencontré d'écho.

Si l'on peut trouver chez Durkheim *l'origine théorique* du concept, [304] en revanche c'est dans le domaine anthropologique que l'on rencontre une *tradition d'étude de phénomènes de ce type*, tels les mythes, les répertoires linguistiques et les divers systèmes conceptuels des sociétés dites « primitives »; qu'il s'agisse des études anciennes de la pensée magico-religieuse ou de celles bien plus récentes, des taxonomies médicales ou botaniques de l'ethnoscience ⁶³. Certes, l'on affirme souvent l'intérêt d'aborder notre propre culture dans une perspective anthropologique. Néanmoins, il y a lieu de refuser toute transposition directe des problèmes et des modes d'approche et, malgré les efforts tentés pour rapprocher les études anthropologiques de l'investigation psychologique des activités cognitives ⁶⁴, ces études demeurent sans équivalent pour notre société.

Cependant, si la représentation sociale n'a commencé que tardivement à trouver sa place dans la recherche en psychologie sociale, il faut, croyons-nous, en chercher les raisons d'abord dans le développement théorique de cette discipline. La psychologie, on le sait, a longtemps été dominée par le courant behavioriste. Dans la tradition watsonienne de la liaison directe stimulus-réponse, seuls les comportements « manifestes », directement observables, tels que les réponses

⁶¹ DURKHEIM E., *ibid.*, p. 27.

⁶² DURKHEIM E., (1895).

⁶³ Cf. par exemple, les travaux de FRAKE C. O. (1961, 1962, 1964), CONKLIN H. C. (1955), WALLACE A. F. C. (1962).

⁶⁴ Cf. l'article de FRENCH D. (1964).

motrices ou verbales, pouvaient être objets d'étude. Les réponses « latentes » ou « implicites », telles que les activités cognitives restaient négligées. En psychologie sociale, l'adjonction du terme « social » soit à la classe des stimuli soit à celle des réponses ⁶⁵ ne modifiait guère la problématique. On comprend donc que seuls aient été envisagés les phénomènes partiels d'opinion et d'attitude. Ces notions présentent quelques liens avec celle de représentation sociale; nous les croyons pourtant différentes. L'opinion constitue une réponse manifeste, verbalisée, donc observable et susceptible de mesure. L'attitude est une notion, issue de la psychologie générale, qui fut d'abord utilisée pour rendre compte des liens entre stimuli et réponses dans la mesure des temps de réaction. Bien que plus complexe que l'opinion, de par son caractère latent, elle a surtout été envisagée comme réponse anticipée, préparation directe à l'action. Selon nous - et tous ces points seront développés plus loin - la représentation sociale, parce qu'elle est un processus de construction du réel, agit simultanément sur le stimulus et sur la réponse. Plus précisément, elle oriente celle-ci dans la mesure où elle modèle celui-là.

Un autre courant théorique - qui s'est développé en psychologie sociale concurremment à la tradition behavioriste - aurait pu constituer un terrain plus favorable aux études de représentation sociale. Les tenants de « l'interactionnisme symbolique », issus de l'œuvre de G. H. Mead, partent en effet de positions théoriques totalement différentes. S'ils rejettent l'idée d'un déterminisme social strict, au sens de Durkheim, ils affirment néanmoins la primauté des processus sociaux dans la conduite individuelle. En deuxième lieu, ils s'attachent à l'étude des aspects « implicites » [305] du comportement et mettent l'accent sur les processus symboliques, le langage et son rôle dans la définition de la réalité sociale. L'individu a moins affaire à des stimuli *qu'à des objets et des situations socialement construits dans l'activité et l'interaction* ⁶⁶. Cependant, outre que l'on a souvent noté leurs ambiguïtés et leurs défauts d'opérationnalisation, les études empiriques issues de ce courant ont traité en priorité de problèmes autres : principalement ceux de l'identité et de la prise de rôle dans le contexte général de la déviance sociale.

⁶⁵ Cf. La préface de MOSCOVICI S. à JODELET D., VIET J., BESNARD P. (1970).

⁶⁶ Cf. BLUMER H. (1967).

La distance entre les partisans de Watson et ceux de Mead est peut-être moins extrême aujourd'hui que par le passé. Ainsi, beaucoup s'accordent à penser qu'il faut étudier les aspects implicites du comportement. En particulier, on peut noter, en psychologie sociale, un intérêt croissant, quoique encore dispersé, pour les phénomènes cognitifs. Ce foisonnement de recherche présente des parentés certaines, mais limitées, avec les récentes études de représentation sociale qui, en France, renouent avec la tradition durkheimienne, mais la transposent sur un plan proprement psychosociologique.

9.1.2. L'approche psychosociologique de la représentation sociale

[Retour à la table des matières](#)

Comme l'a justement noté Kurt Back⁶⁷ les progrès, sur le plan opérationnel et méthodologique, de la recherche en psychologie sociale se sont doublés d'un certain reflux quant à l'ampleur des problèmes abordés. Issue d'une réflexion sur la place de l'homme dans la société, la psychologie sociale a réalisé l'étude détaillée, mais parcellaire, des modalités d'interaction. Dans ce champ, centré principalement sur la mécanique des réponses sociales, l'accent mis sur la notion de représentation vise à *réintroduire l'étude des modes de connaissance et des processus symboliques dans leur relation avec les conduites*; par là déjà, cette tentative s'inscrit dans une perspective nouvelle. Mais aussi la notion de représentation sociale pose différemment le problème des *liens du champ psychologique au champ social*. D'abord parce qu'elle traduit un refus d'envisager la pensée sociale comme une simple variété, une différenciation - de par la nature des stimuli, par exemple - de la pensée individuelle. Ensuite, elle manifeste un effort pour réintroduire, face aux prétentions à l'universalité des « lois » psychosociologiques, la diversité des objets, des conditions et des situations sociales particulières.

Pour les psychosociologues qui se sont attaqués à ce problème, l'étude d'une représentation sociale a donc été *l'étude d'une modalité*

⁶⁷ BACK K. (1964).

de connaissance particulière, expression spécifique d'une pensée sociale.

En tant que modalité de connaissance, la représentation sociale [306] implique d'abord une activité de *reproduction* des propriétés d'un objet, s'effectuant à un niveau concret, fréquemment métaphorique et organisée autour d'une signification centrale. Cette reproduction n'est pas le reflet dans l'esprit d'une réalité externe parfaitement achevée, mais un remodelage, une véritable « construction » mentale de l'objet, conçu comme non séparable de l'activité symbolique d'un sujet - elle-même solidaire de son insertion dans le champ social. Cette conception s'oppose à celle qui sous-tend fréquemment, en psychologie sociale, l'emploi du terme image⁶⁸. C'est donc à tort que l'on rencontre dans la littérature, employés indifféremment l'un pour l'autre, les termes représentation et image désignant, sans élaboration théorique autre, le contenu mental phénoménologique associé à un objet quelconque. Cet usage va parfois de pair avec la tendance à considérer la représentation comme parfaitement transparente à elle-même. Parce que, méthodologiquement, l'étude d'une représentation doit reprendre, pour en rendre compte, le langage, les catégories, les métaphores des sujets chez lesquels elle s'exprime⁶⁹, l'on a parfois supposé à tort que celui-ci en possédait pleinement la clé. À partir de là, on a également cherché dans « la représentation » - par exemple celle que des acteurs ont de leur propre action - le principe directement et exclusivement explicatif du comportement.

Pourtant, cette illusion nous paraît liée à un caractère propre à définir, lui aussi, une représentation sociale. Construction du réel, la représentation *se donne pour une perception*. On lui a assigné un rôle de « médiation » entre activités perceptives et cognitives⁷⁰, il nous paraît plus juste de dire que, s'élaborant à un niveau concret, le produit de la représentation apparaît à l'individu comme « donné » perceptif L'illu-

⁶⁸ Moscovici S. (1969) note que la seule fonction impartie à l'image, conçue comme double d'une stimulation externe, est la sélection.

⁶⁹ Le problème est posé par les spécialistes de l'ethnoscience. Selon FRAKE C. O. (1964), l'ethnologue, comme le linguiste, cherche à décrire un ensemble infini de messages, manifestation d'un code fini. Ce code correspond, selon cet auteur, à un mode de connaissance présent « dans la tête des individus » mais c'est la *théorie de ce code* que l'ethnologue cherche à établir.

⁷⁰ Moscovici S. (1961) repris par KAES R. (1968).

sion du psychosociologue ne fait alors que prolonger celle du sujet naïf qui prend pour l'évidence directe de ses sens une élaboration complexe, toute surchargée d'éléments venus d'ailleurs.

Reste à préciser en quel sens la représentation est pour nous une forme de pensée sociale. Pour les sociologues -principalement ceux d'orientation durkheimienne ou marxiste - ce problème se confond avec celui de la *détermination d'une représentation sociale* par un réseau de conditions objectives, sociales et économiques. Cependant, l'on a remarqué que, s'il n'est pas question de mettre en doute l'idée d'une telle détermination, cette proposition trop générale ne permet en rien de comprendre la spécificité de la représentation par rapport à d'autres productions, également sociales, comme la science, l'art, ou la religion ⁷¹.

Pour le psychosociologue, reste à comprendre la nature de la représentation elle-même en tant qu'elle s'actualise en une *organisation psychologique* [307] *particulière et remplit une fonction spécifique* ⁷². La représentation, telle a été l'hypothèse psychosociologique, mérite pleinement, et de façon autonome, son caractère social en premier lieu en tant qu'elle contribue à définir un groupe social dans sa spécificité, qu'elle est un de ses attributs essentiels. La représentation ne se confond pas, alors, avec une pure superstructure idéologique « traversant » un sujet social, s'imposant à lui et l'on admet plutôt une « réciprocité de relations » ⁷³ entre un groupe et sa représentation sociale.

En deuxième lieu, par le fait même qu'elle est l'un des instruments grâce auquel l'individu, ou le groupe, appréhende son environnement, l'un des niveaux où les structures sociales lui sont accessibles, la représentation joue un rôle dans la formation des communications et des conduites sociales. C'est sans doute par cet aspect que la représentation sociale intéresse le plus le psychosociologue.

⁷¹ Moscovici S., *op. cit.*, pp. 301-302.

⁷² On peut noter chez les sociologues les plus enclins à ne considérer la représentation sociale que sous l'angle de sa détermination, une présence implicite - sans place correspondante dans la théorie - de ce niveau d'analyse dans leur approche de cas concrets. La méconnaissance du sociologue fait ainsi pendant à ce que nous avons appelé l'illusion du psychosociologue.

⁷³ *Op. cit.*, p. 287.

Les premières études ont été d'abord descriptives. À partir d'un matériel d'enquête, il s'agissait d'analyser, sur un exemple concret, le type d'organisation psychologique qu'est une représentation sociale, d'en distinguer les mécanismes majeurs. Mais il fallait aussi, sur le plan théorique, préciser le sens du concept, définir les possibilités de son emploi, repérer ses lacunes et les progrès à accomplir. Aujourd'hui le concept de représentation sociale pénètre dans l'expérimentation : c'est alors *sa fonction dans l'élaboration des comportements* qui est objet d'investigation.

Nous poursuivrons désormais notre analyse à l'aide des études réalisées à ce jour et, d'abord, de l'analyse de S. Moscovici de la représentation sociale de la psychanalyse. Celle-ci a ouvert à neuf le domaine de ces études mais aussi elle représente, Jusqu'à présent, la tentative la plus importante d'élaboration du concept. L'examen de l'extension à l'expérimentation permettra ensuite d'aborder directement le problème - peu accessible aux méthodes d'enquête - des relations entre représentations et conduites. Il permet, en outre, d'envisager le rôle que pourrait jouer un tel concept dans le développement de la psychologie sociale.

9.2. L'étude empirique des représentations sociales

9.2.1. Représentation et langage, conditions d'émergence d'une représentation sociale

[Retour à la table des matières](#)

Le terme de représentation sociale désigne, à la fois, un processus et un contenu. Ces deux aspects ont, jusqu'ici, été appréhendés à l'aide d'un [308] matériel verbal constitué, le plus souvent, soit par les réponses à un questionnaire standardisé, soit par le discours émis au cours d'entretiens. Dans tous les cas, *la représentation est médiatisée par le langage*. Ce fait ne peut manquer de poser divers problèmes dont certains sont d'ordre méthodologique : l'analyse d'une représenta-

tion sociale porte fréquemment l'empreinte de l'instrument de recueil du matériel. D'autres sont proprement théoriques et concernent les relations entre représentation et langage. L'un de ceux-ci nous paraît particulièrement important : l'on peut sans doute soutenir que l'appréhension d'un objet social est inséparable de la formation d'un langage le concernant. Mais tout langage correspond-t-il à une représentation effective ? Celle-ci peut-elle, au contraire, n'apparaître qu' « hic et nunc » ? Peut-elle n'être que la manifestation d'un pur verbalisme en réponse à la question du psychosociologue ?

Ce problème rejoint celui des conditions qui affectent la formation, l'émergence effective d'une représentation sociale. Moscovici en signale trois. Deux d'entre elles ont trait à l'accessibilité même de l'objet, à sa signification pour le sujet, individuel ou collectif, qui s'exprime à son propos. Tout d'abord, il y a toujours, dit-il, *dispersion de l'information et décalage* entre celle effectivement présente et celle qui serait nécessaire pour constituer le fondement solide de la connaissance. En outre, le groupe ou l'individu sont diversement *focalisés* sur certains objets ou certains problèmes; leur degré d'intérêt, d'implication varie. Mais on doit aussi tenir compte de la *pression à l'inférence* qui existe dans tout groupe social : « les circonstances et les rapports sociaux exigent que l'individu ou le groupe social soit capable, à chaque instant, d'agir, de fournir une estimation ou de communiquer. Les informations doivent pouvoir devenir, sans délai, fondement de conduite, instrument d'orientation (...). L'existence de cette pression, la préparation constante à répondre aux incitations du groupe, du milieu, accélèrent le processus de passage du constat à l'inférence » ⁷⁴. Le jeu de ces trois conditions infléchit nécessairement la nature de l'organisation cognitive qu'est une représentation sociale : essentiellement son style, ses qualités formelles, selon Moscovici. Plus largement encore, pensons-nous, puisqu'elles sont *le reflet de la situation sociale dans laquelle se forme la représentation*, son degré de structuration, voire même son existence ⁷⁵.

⁷⁴ Moscovici S., *op. cit.*, p. 361.

⁷⁵ Ainsi dans l'étude de MOSCOVICI, peut-on noter l'existence d'un large sous-groupe ouvrier qui *n'a pas de représentation sociale de la psychanalyse*.

Ainsi, on peut remarquer que les études effectuées jusqu'à ce jour ont pris comme objet tantôt une théorie scientifique - la psychanalyse - tantôt un rôle social - celui de la femme ⁷⁶ ou de l'enfant - tantôt des notions - celles de culture ⁷⁷, de maladie ⁷⁸ - qui, toutes, ont donné lieu à de [309] violentes controverses dans la société. Celles-ci portent parfois directement sur l'objet de la représentation : « L'émergence récente d'un débat généralisé sur la culture dans la société contemporaine est un fait notoire » ⁷⁹ dit R. Kaës. Parfois c'est à travers l'objet de la représentation, par son moyen, que s'opère la remise en question de valeurs et conceptions fondamentales, la cassure du discours traditionnel. Ainsi la psychanalyse a-t-elle contesté radicalement la vision antérieure de la personne et de sa vie psychique, de la sexualité, du normal.

Dans tous ces cas, la situation de différents groupes sociaux n'est pas identique. Dans tous les groupes sociaux *la maladie* correspond, avec des différences que l'on a pu démontrer ⁸⁰, à une expérience effective. Les représentations de la maladie et du malade répondent simultanément à cette universalité et à cette différenciation. En revanche, l'expérience de la *psychanalyse* n'est, le plus souvent, qu'indirecte. Elle est la rencontre - plus ou moins probable, selon tout un réseau de facteurs psychologiques et sociaux - d'un langage et d'un savoir dont la source se situe ailleurs. Le sujet qui tente de l'utiliser dans son discours propre manifeste, par là même, l'intégration de « la science » à la compréhension quotidienne. L'accès à la *culture* constitue, quant à elle, le domaine réservé des couches « supérieures » de la société. La représentation qu'en auront d'autres groupes se formera par rapport à la leur. Elle témoignera de l'impact de l'idéologie dominante ou des possibilités de distanciation à son égard. Elle constituera l'effort pour assimiler un discours, partager une expérience étrangère ou, au contraire, pour maintenir une distance et préserver l'autonomie de sa vision propre.

⁷⁶ CHOMBART de LAUWE P. H. *et coll.* (1963), ANDRIEUX C. (1961), CHOMBART de LAUWE M. J. (1971).

⁷⁷ KAES R. (1968), LARRUE J. (1970).

⁷⁸ HERZLICH C. (1969).

⁷⁹ KAES R., *op. cit.*, p. 7.

⁸⁰ Cf. HERZLICH C. (1970) I^{re} partie.

Dispersion de l'information, inégalité de focalisation, pression plus ou moins grande à l'inférence traduisent cette *disparité des positions face à un objet socialement significatif*, appréhendé dans un contexte toujours mouvant et marqué par le caractère conflictuel des rapports sociaux. Mais, dans cet effort pour pallier les manques de l'expérience, les lacunes du savoir, pour réaliser la fusion de la science et du sens commun, l'assimilation de discours et d'expériences étrangères et leur transformation en expérience directe, la représentation sociale est, pour chaque groupe, appropriation du monde extérieur, recherche d'un sens dans lequel pourra s'inscrire son action.

9.2.2. *Le contenu d'une représentation sociale : analyse dimensionnelle*

[Retour à la table des matières](#)

Dans une analyse des expressions concernant les activités et structures cognitives en psychologie sociale, dont la représentation est pour lui un exemple, J.P. Codol montre la difficulté qu'il y a à définir précisément les éléments constitutifs de telles structures : « opinions », « croyances », [310] « attributs », « items d'information », « choses », tels sont les termes les plus usités ⁸¹. Moscovici définit, quant à lui, la représentation comme un « *univers d'opinions* » ⁸². R. Kaës reprend cette définition et la complète par l'adjonction du terme « *croyances* » ; celles-ci étant entendues comme « l'organisation durable de perceptions et de connaissances relatives à un certain aspect du monde de l'individu » ⁸³. De telles définitions demeurent très générales - et l'on peut y remarquer l'influence d'un mode spécifique de recueil des données : l'enquête. Mais, pour ces auteurs, une représentation sociale, quelle que soit la nature exacte de ses éléments constitutifs, est analysable selon plusieurs dimensions : celles-ci étant, selon Moscovici, *l'attitude, l'information, et le champ de représentation*.

L'information renvoie à la somme des connaissances possédées à propos d'un objet social, à sa quantité et à sa qualité, - plus ou moins

⁸¹ CODOL J. P. (1970).

⁸² *Op. cit.*, p. 283.

⁸³ *Op. cit.*, pp. 31-32.

stéréotypée, banale ou originale par exemple. Ainsi peut-on noter, dans l'étude de la représentation sociale de la psychanalyse, la faible information des ouvriers interrogés. Celle-ci est, en revanche, plus grande chez les étudiants, les membres des classes moyennes et des professions libérales, elle englobe aussi bien la connaissance du nom du créateur de la psychanalyse, que celle de la durée du traitement analytique ou du type de situations à laquelle il s'applique.

La notion de *champ de représentation* est plus complexe. Elle exprime d'abord l'idée d'une organisation du contenu : il y a, « champ de représentation là où il y a unité hiérarchisée des éléments »⁸⁴, mais aussi le caractère plus ou moins « riche » de ce contenu, les propriétés proprement qualitatives, imageantes de la représentation. En ce sens, le champ de représentation suppose un minimum d'information qu'il intègre à un niveau imageant et, qu'en retour, il contribue à organiser.

Le champ de représentation, comme le niveau d'information est variable d'un sujet ou d'un groupe à l'autre, voire à l'intérieur d'un même groupe, selon des critères spécifiques. Ainsi, pour tous les membres des professions libérales ayant répondu à l'enquête, le champ de représentation de la psychanalyse englobe-t-il certains aspects communs : l'image de la pratique analytique et du psychanalyste, l'évaluation des facteurs auxquels est due l'extension de la psychanalyse, etc... En revanche, un clivage s'opère à l'intérieur du groupe, en fonction de critères idéologiques, sur le problème des rapports entre psychanalyse, problèmes sociaux et action politique. Tandis que les sujets d'opinion politique « de gauche » dissocient la psychanalyse de ces problèmes considérés comme d'un autre ordre, pour ceux d'opinion « centriste » ou « de droite » les problèmes psychologiques, sociaux et politiques peuvent faire partie d'un même univers, s'intégrer dans une image cohérente. Les facteurs idéologiques sont, dans ce cas, prépondérants dans la structuration du champ de représentation.

[311]

L'attitude, enfin, exprime l'orientation générale, positive ou négative, vis-à-vis de l'objet de la représentation. Le fait important nous paraît être que l'attitude se manifeste comme une dimension plus « primitive » que les deux autres, en ce sens qu'elle peut exister dans

⁸⁴ Moscovici S. *Op. cit.*, p. 285.

le cas d'une information réduite et d'un champ de représentation peu organisé. Ainsi, les ouvriers et certains membres des classes moyennes expriment-ils envers la psychanalyse une attitude structurée alors que l'image qu'ils s'en font et l'information qu'ils possèdent demeurent extrêmement habiles. Faut-il conclure, comme Moscovici, que l'attitude est, dans le cas de la représentation sociale, la dimension « génétiquement première » ? Sans doute faut-il y voir la marque des conditions d'émergence d'une représentation sociale - en particulier des exigences de consensus, de prise de position, d'action d'un groupe social - déjà analysées. Si la fabrication d'une représentation sociale s'opère simultanément sur les plans cognitifs et évaluatifs, c'est parce qu'il prépare directement la conduite que ce dernier peut, en effet, être « premier ».



L'utilité d'une telle analyse n'est pas seulement de mettre en évidence la structuration du contenu de la représentation, les relations entre ses différentes dimensions. Elle réside aussi dans la possibilité d'études comparatives portant sur *le clivage, la différenciation des groupes en fonction de leurs représentations sociales : celles-ci constituent alors des dimensions contribuant à la définition de ceux-là*. À travers le lien qui s'établit entre la représentation et le groupe qui en est le porteur, l'ensemble des facteurs qui définissent son insertion dans le champ social apparaissent dynamiquement liés à la vision qui est la sienne.



Une telle tentative n'est pas sans correspondances ailleurs. On pensera notamment aux études de M. Rokeach sur le phénomène du dogmatisme ⁸⁵. Pour lui aussi, il s'agit d'analyser non le contenu de croyances ou attitudes particulières, mais la structure d'un système plus large où, comme dans l'analyse d'une représentation sociale, s'articulent des dimensions de différente nature. Plus précisément, Rokeach tente d'établir les liens entre le *système cognitif*, « fermé » ou « ouvert », l'autoritarisme *idéologique* et les préjugés ethniques sur le

⁸⁵ ROKEACH M. (1960).

plan des *attitudes*. Cependant dans cette organisation complexe, Ro-keach assigne un rôle central à la structure de la personnalité : les expériences infantiles lui paraissent, en dernière analyse, pouvoir rendre compte du phénomène du dogmatisme. En ce sens, malgré la large place faite aux facteurs idéologiques, il envisage le dogmatisme, non comme un phénomène très largement collectif, mais comme une caractéristique intra-individuelle, « personnelle ».

[312]

C'est ce même caractère qui, selon nous, distingue le plus nettement l'étude d'une représentation sociale de toutes les approches théoriques et empiriques concernant, en psychologie sociale, les *phénomènes cognitifs*. J. P. Codol ⁸⁶ a bien montré que la plupart des auteurs envisagent sous des termes différents - « organisation cognitive », ⁸⁷ « structure cognitive » ⁸⁸, « construction personnelle » ⁸⁹, etc... - des phénomènes assez voisins ayant trait à la façon dont les sujets « se représentent leur environnement et eux-mêmes ». Néanmoins, ajoutait-il, la plupart d'entre eux ignorent à la fois « le contenu et l'origine sociale » ⁹⁰ de ces organisations. Une tentative, comme celle de Scott, d'aborder le problème des liens entre structure sociale et organisation cognitive reste peu élaborée. Pour la plupart des psychosociologues, le système cognitif d'un individu constitue une instance parfaitement autonome, fonctionnant selon les lois générales du psychisme et ne devant guère, en définitive, aux liens interindividuels ou inter-groupes qui sont l'objet d'étude de la psychologie sociale.

9.2.3. Dynamique d'une représentation sociale

[Retour à la table des matières](#)

Cependant, l'analyse du contenu de la représentation sociale ne peut nous livrer qu'une vision relativement statique. Le problème essentiel demeure : comment une représentation sociale se forme-t-elle ?

⁸⁶ CODOL J. P., (1969 b.).

⁸⁷ ZAJONC R. B. (1968).

⁸⁸ SCOTT W. A. (1963).

⁸⁹ KELLY G. A. (1955).

⁹⁰ CODOL J. P., *op. cit.*, p. 64.

Ou plutôt - faute de pouvoir observer la représentation à son état naissant - quels sont les processus *selon lesquels elle fonctionne* ? Nous leur trouverons maints points communs avec les caractères attribués aux processus cognitifs (sélectivité, cohérence, rigidité par exemple) mais ils contribuent à une édification originale : à travers la dynamique de la représentation sociale, nous assistons à la construction sociale du réel.

*L'objectivation*⁹¹ rend compte d'un « agencement particulier des connaissances concernant l'objet de la représentation sociale »⁹². Dans le cas de la représentation d'une théorie scientifique - c'est celui de la psychanalyse - on peut distinguer deux étapes du processus. La première qui va « de la théorie à son image » se caractérise par la rétention sélective de l'information circulant sur la psychanalyse. Celle-ci, phénomène bien connu des psychosociologues, va de pair avec la « décontextualisation »⁹³ des éléments ainsi sélectionnés qui déplacés, extraits du discours théorique initial, peuvent alors être librement refondus en une élaboration spécifique.

Celle-ci se caractérise tant par son caractère concret, imagé – donc [313] aisément accessible - que par sa cohérence. Moscovici introduit la notion de *schéma figuratif* qui constitue, peut-on dire, le noyau essentiel de la représentation. Le schéma figuratif de la psychanalyse concentre en quelques notions simples, facilement concrétisables, une vision du psychisme centrée sur l'opposition entre l'interne et l'externe, l'apparent et le caché - telles sont les significations attachées aux termes « conscient » et « inconscient » - et sur l'existence d'un mécanisme nocif, « le refoulement », à l'origine de tous les maux, les « complexes » (Fig. 1).

⁹¹ La notion d'objectivation s'inscrit dans une longue tradition que nous n'évoquons pas ici.

⁹² MOSCOVICI S., *op. cit.*, p. 312.

⁹³ Nous reprenons ici un terme utilisé par SAPIR (1967).

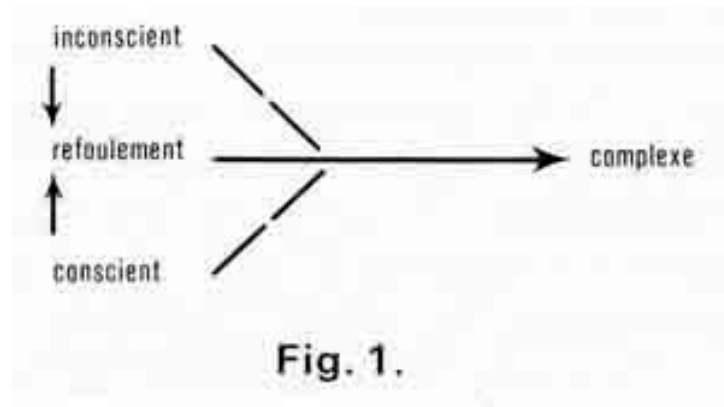


Fig. 1.

Le schéma n'est, certes, pas sans liens avec la théorie initiale. Il « ramasse » un certain nombre de ses concepts en un condensé saisissant, apte à expliquer aussi bien la genèse des névroses que le développement de la personnalité ou la thérapie analytique. Cependant, l'auteur fait remarquer qu'un tel schéma « oublie », en quelque sorte, le phénomène fondamental mis en relief par la psychanalyse, la notion qui fonde son unité théorique : la *libido*. Mais c'est aussi cette notion qui a suscité les controverses les plus violentes, mettant en jeu valeurs et normes sociales, et ce n'est donc que neutralisée, dégagée de cette aura conflictuelle que la théorie scientifique peut s'intégrer complètement au discours commun. Le groupe se l'approprie alors comme étant sienne et la psychanalyse est prête, à travers son schéma figuratif, à servir d'expression du réel et, par là, à le constituer.

Dans une deuxième étape du processus d'objectivation, le schéma figuratif - totalement détaché de la théorie initiale - cesse en effet d'être une élaboration abstraite, rendant compte de certains phénomènes, pour devenir leur expression immédiate et directe. Le sujet « perçoit », croit-il, autour de lui inconscients malheureux, refoulements naissants et complexes anciens. On a pu qualifier de *naturalisation* le processus par lequel des concepts se muent ainsi en « véritables catégories du langage et de l'entendement - des catégories sociales certes - propres à ordonner les événements concrets et à être étoffés par eux ⁹⁴ ». Parallèlement, ce qui était concept abstrait se transforme en « entité » objective. Inconscient complexe, refoulement, acquièrent

⁹⁴ MOSCOVICI S., *op. cit.*, p. 315.

une matérialité quasi tangible. Croyant alors refléter fidèlement une réalité objective, le sujet oublie que dans son discours s'articulent des notions venues d'ailleurs et les valeurs et normes qui sont les siennes. Il ignore simultanément en quoi son discours le dépasse et en quoi il est sa création propre.



[314]

La formation d'un tel schéma figuratif est-elle particulièrement saillante dans le cas de la psychanalyse, c'est-à-dire d'une représentation s'élaborant à partir d'une théorie scientifique relativement circonscrite ? La sélection de certains des éléments de la théorie, leur intégration en un ensemble cohérent mais schématique, la naturalisation des concepts en objets de perception apparaissent-elles aussi clairement dans des représentations à l'origine moins délimitée ?

Nous avons pu retrouver dans l'étude de la *représentation sociale de la santé et de la maladie*⁹⁵ la persistance des courants de pensée qui, comme l'ont montré les études anthropologiques et l'histoire de la médecine, rendent traditionnellement compte de l'origine de la maladie soit selon des facteurs internes individuels, soit selon des facteurs externes. L'interne, dans la représentation, c'est l'individu et sa participation à la genèse de son état; l'externe c'est le mode de vie mené par chacun. Tandis que le mode de vie apparaît comme absolument pathogène, source première de la maladie, les facteurs individuels désignent, au contraire, la capacité de résistance aux attaques du mode de vie et donc à la maladie; ils s'identifient à la santé. La genèse de la maladie se conçoit donc comme la lutte entre « l'individu-santé » et le « mode de vie-maladie ». La représentation s'élabore donc en une double opposition : celle entre santé et maladie a pour origine et reproduit l'opposition de l'individu sain et de son mode de vie nocif.

Certes, la représentation ne s'élabore pas en dehors du savoir médical⁹⁶ mais, à la différence de la psychanalyse, il n'est guère possible

⁹⁵ HERZLICH C., (1969), *op. cit.*, première partie.

⁹⁶ On a soutenu que de telles représentations manifestent essentiellement la distance de l'individu par rapport à la source légitime du savoir : la médecine et le corps médical (cf. BOLTANSKI L, (1968.). Selon nous, cependant,

de dériver un tel schéma d'un modèle scientifique unique et délimité. On le retrouve, au contraire, à diverses époques, sous diverses formulations, à la base tant des théories scientifiques que des idées communes. Assurant à la science son appui par le sens commun, permettant à celui-ci l'emprunt d'éléments de celle-là, il assure le passage de l'un à l'autre. Cependant, hormis ce point de départ différent avec la représentation sociale de la psychanalyse, nous retrouvons les mêmes *caractères du processus d'objectivation*. La double opposition « santé-maladie », « individu-mode de vie » joue le rôle d'un schéma figuratif stable de la représentation : dans ce cadre, l'individu intègre en une image cohérente aussi bien la multiplicité des informations circulant dans la société que l'ensemble de ses expériences individuelles et collectives.

Comme dans le cas de la psychanalyse, un tel schéma remplit donc une fonction organisatrice d'une série de phénomènes : ainsi rend-il compte des différentes étapes de la santé à la maladie, du déclenchement de cette dernière. *Il les ordonne autour d'une signification centrale* : à [315] travers le malsain du mode de vie, c'est la contrainte de la société qui s'exerce sur l'individu. Enfin, cette compréhension du phénomène de la maladie se double du *décryptage de l'expérience à un niveau concret* : la notion d'intoxication devient l'expression concrète de la nocivité du mode de vie. La maladie - le malsain - est alors assimilée à un objet quasi-matériel dont on peut ressentir sensoriellement la présence envahissante. Comme dans le cas de la psychanalyse, un modèle abstrait se mue en expérience directe.

*
* *

L'analyse du *processus d'ancrage*⁹⁷ nous permettra de parfaire notre compréhension du fonctionnement d'une représentation sociale. En effet, cette dernière ne se limite pas à l'élaboration d'un contenu, dont le « noyau » se trouve condensé dans un schéma figuratif. Elle est également au centre d'activités psychologiques qui se poursuivent dans deux directions.

coexistent dans le discours médical lui-même éléments scientifiques et représentations préexistantes dont le caractère scientifique nous paraît certain.

⁹⁷ En psychologie sociale, le terme d'ancrage a un sens bien précis et plus délimité qui n'est pas repris ici.

Sous l'angle le plus instrumental, l'ancrage équivaut à l'attribution d'une fonctionnalité : ainsi la psychanalyse se voit reconnaître des domaines d'intervention, des usages, une efficacité propres. Plus largement encore, elle devient *système d'interprétation* - de soi-même et d'autrui - elle fournit système de classification et typologies des personnes et des événements. Le contenu du schéma figuratif leur servira de fondement. En ce sens, l'ancrage nous apparaît comme un prolongement de l'objectivation : élaboration d'un cadre et d'instruments de conduite qui prolonge le remodelage cognitif à l'œuvre dans l'objectivation. Mais il se situe aussi sur un autre plan : ce ne sont pas des notions naturalisées mais la psychanalyse elle-même - reconnue comme théorie distincte - qui suscite usages et besoins nouveaux, attentes et rejets; qui devient, pour certains, réponse possible à diverses situations; qui, pour d'autres, doit être refusée.

Devenant ainsi médiation entre l'individu et son environnement, la psychanalyse voit se constituer autour d'elle un réseau de *significations* - tel est l'autre aspect du processus d'ancrage. Le caractère « mouvant », « ouvert » d'un tel réseau exprime, dit Moscovici, la diversité des circonstances de la pénétration de la psychanalyse dans notre société; sa confrontation aux normes sociales et aux courants idéologiques au cours de son émergence en tant que représentation sociale. Théorie scientifique, la psychanalyse est socialement située et évaluée. En fonction des utilisateurs qu'on lui prête, par exemple, elle sera refusée parce qu'accessible seulement aux « gens riches » et aux « intellectuels », utilisable par eux seuls, devenue leur « attribut ». Elle peut alors exprimer des relations entre groupes sociaux - au moment de l'enquête, elle apparaissait fréquemment comme l'une des armes idéologiques de la bourgeoisie - ou entre nations - nombreux étaient ceux qui voyaient s'y exprimer l'opposition [316] entre cultures et modes de vie français et américains. Dans la représentation sociale de la psychanalyse comme « américaine » ou « instrument de la lutte des classes » se reflète alors la totalité de *l'insertion sociale* du sujet, son effort pour donner un sens unifié à ses rapports avec le monde, pour se définir et prendre position dans les conflits qui agitent la société.

Enfin, la représentation sociale peut devenir elle-même *signe*. Elle est, par exemple, l'emblème de certaines valeurs. Si l'on a pu constater l'oubli de la « libido » comme élément du schéma figuratif de la repré-

sentation sociale, en revanche la psychanalyse elle-même acquiert une signification érotique : celle d'une vie sexuelle « libérée ». Par là, la représentation dépasse son caractère simplement imageant - figuration de contenus concrets - *elle représente, en la symbolisant, la sexualité elle-même*. Une représentation en « appelle » alors d'autres pour former un système symbolique plus large, régi par un code propre. Peut-être retrouvons-nous, sur un autre plan, le programme initial de Durkheim : étudier « de quelle façon les représentations s'appellent et s'excluent, fusionnent les unes dans les autres ou se distinguent ». Mais l'étude de tels systèmes a, jusqu'à ce jour, été négligée par les psychosociologues.

9.2.4. Détermination d'une représentation sociale

[Retour à la table des matières](#)

Dans leur effort pour analyser le type d'organisation cognitive qu'est une représentation, les psychosociologues ont, selon nous, laissé au second plan le problème de sa détermination sociale. Pour eux, nous avons essayé de le montrer, ce caractère social se lit déjà dans cette organisation elle-même, dans ses fonctions de construction de la réalité et d'orientation des comportements.

S'il ne fait guère de doute qu'une représentation est déterminée par la structure de la société dans laquelle elle se développe, cette proposition reste difficile à préciser. On peut d'abord se demander si la structure sociale détermine au même titre tous les aspects de la représentation. Aussi Moscovici propose-t-il de distinguer une détermination sociale, centrale, qui régirait l'émergence même d'une représentation et son contenu, d'une détermination *latérale*, moins directe, portant sur ses aspects proprement cognitifs et expressifs. Ces derniers relèvent partiellement - contenu et forme en effet ne peuvent être totalement dissociés - de lois qui leur sont propres. On peut en donner comme exemple l'objectivation à l'œuvre dans la production du schéma figuratif de la psychanalyse : son émergence peut être rattachée à un ensemble de conditions sociales; en revanche la nature même du processus, sur le plan cognitif, apparaît comme largement autonome.

Certes, il conviendrait de préciser ces distinctions. Il en est de même en ce qui concerne la nature de la détermination centrale. Selon Moscovici, il faut entendre par là, d'une part, une détermination par [317] « *la totalité des circonstances sociales* »⁹⁸ qui jouerait sur l'information circulant à propos de l'objet de la représentation sur les possibilités d'extension sociale de cette dernière ; d'autre part, une orientation de nature plus psychologique. Celle-ci combinaison d'expériences individuelles et collectives et de facteurs motivationnels et normatifs - correspondrait à certains aspects précis et limités du contenu. Ainsi, dans la représentation de la psychanalyse, l'exclusion de la libido est-elle sans doute liée à l'ensemble des valeurs et des normes concernant la sexualité. Encore convient-il d'ajouter que ces systèmes d'orientation sont eux-mêmes dépendants de conditions sociales et historiques.

L'étude de R. Kaës des représentations de la culture chez les ouvriers français montre bien la complexité du problème. Selon cet auteur, ces représentations dérivent de la situation globale de la classe ouvrière dans la société française - donc de l'ensemble des facteurs qui déterminent la place de chaque ouvrier au sein de cet ensemble - mais aussi des formes spécifiques que prennent pour lui l'expérience de l'école, du travail, du syndicalisme, des attitudes qui y sont liées; enfin de la persistance de normes anciennes, dues davantage à l'histoire du mouvement ouvrier qu'à sa situation actuelle⁹⁹.

Dans de telles représentations, se demande R. Kaës quelle est la part de l'idéologie dominante, véhiculée notamment par les mass media, et celle d'une idéologie ouvrière propre s'incarnant en un « modèle syndical autonome » ? Pour lui, « les représentations ouvrières ne sont pas tant définies par le système culturel dominant que par rapport à ce système »¹⁰⁰. Dans leur hétérogénéité, elles portent la marque du conflit entre les deux. Dans cette mesure, la représentation ne reflète pas seulement la place de l'individu dans la structure sociale, définie

⁹⁸ MOSCOVICI précise, en outre, que cette détermination doit être comprise « globalement » : « La conception d'une connexion où une série de variables seulement peut expliquer les variations d'une autre série s'impose à la place de la théorie habituelle où les variations d'un terme sont responsables des variations d'un autre terme ». *Op. cit.*, p. 343.

⁹⁹ KAËS R., *op. cit.*, troisième partie.

¹⁰⁰ p. 321.

de façon statique. Elle exprime la façon dont celui-ci en prend conscience et y répond dans une société en mouvement.

9.3. La mise en œuvre expérimentale. Représentations sociales et conduites

[Retour à la table des matières](#)

Les exemples analysés jusqu'à présent nous ont montré de quelle façon représentation sociale et conduite apparaissent indissolublement liées. Ces études, cependant, dans la mesure où elles ont pour objet le recueil d'un pur discours, ne permettent pas d'analyser directement l'impact de l'une sur l'autre ¹⁰¹. Le problème exige d'être abordé par le biais [318] de l'expérimentation où la manipulation contrôlée d'une représentation aura un effet observable sur la conduite.

Jusqu'ici, cependant, un tel problème a été le plus souvent ignoré par la psychologie sociale expérimentale; le phénomène même de la représentation sociale, et donc, *a fortiori*, son rôle dans l'élaboration des conduites, n'ayant guère été reconnu. Un examen attentif de la littérature expérimentale en psychologie sociale montrerait pourtant de nombreux cas où l'effet comportemental étudié devrait, en dernière analyse, être rapporté à la présence sous-jacente de représentations sociales non identifiées comme telles ¹⁰²

Du moins, comme le remarque J. P. Codol ¹⁰³ est-il fréquent que l'on cherche à manipuler l'image que les sujets peuvent avoir de la situation expérimentale : en particulier l'image qu'ils se font de telle ou

¹⁰¹ Tout au plus, peut-on alors mettre en liaison comme cela a été le cas pour la maladie (cf. HERZLICH C., *op. cit.*) différents types de représentation d'un objet social et différentes normes de conduite à son égard.

¹⁰² Une expérience de GERGEN et JONES (1963) nous paraît typique à cet égard. Les auteurs comparent les inférences effectuées par un observateur à propos d'une personne présentée soit comme « normale », soit comme « malade mental ». Les auteurs formulent des hypothèses quant à l'effet de cette manipulation sans, cependant, reconnaître qu'il s'agit d'une représentation du malade mental, collectivement élaborée et partagée.

¹⁰³ CODOL J. P. (1970 b).

telle propriété du groupe - son prestige, sa cohésion par exemple. Mais, dans tous ces cas, la dynamique propre de la représentation n'est pas reconnue : celle-ci n'est considérée que comme la médiation nécessaire - n'impliquant pas d'effets spécifiques - d'une variable qui est le véritable objet d'étude. Dans l'analyse des relations entre groupes, en revanche, l'image de l'autre groupe est davantage apparue comme un problème autonome et central ¹⁰⁴. Mais encore faut-il noter que la notion d'image - le terme de représentation n'est pas prononcé - n'a pas donné lieu, dans ces cas, à une conceptualisation très poussée.

On peut d'ailleurs faire le même reproche aux récentes tentatives pour introduire l'impact des représentations dans le domaine des conflits, abordés au moyen des jeux *expérimentaux* ¹⁰⁵. Ainsi les auteurs emploient souvent indifféremment les termes « image » et « représentation » et n'en donnent guère qu'une définition opérationnelle. Pourtant, il s'agit dans ce cas d'une volonté explicite -s'exprimant d'ailleurs indépendamment mais presque simultanément dans différentes études - non seulement de combler une lacune importante aux yeux des auteurs mais encore, et par là même, de renouveler la problématique de ce domaine de recherche.

Nous soulignerons que le souci d'introduire cette perspective nouvelle précisément dans, la situation de jeu expérimental ne nous paraît pas aléatoire. On peut le rattacher, selon nous, au caractère strictement épuré de cette situation - qui, à l'origine de ces travaux, avait paru particulièrement riche de promesses. Face au « vide » de la situation expérimentale et au postulat d'une nécessaire rationalité du comportement, calquée sur les seuls éléments « objectifs » du « jeu », les auteurs [319] n'ont que mieux senti, au bout d'un certain temps, la présence, jamais explicitée, de dimensions sous-jacentes définissant ces situations et orientant les conduites.

La représentation du partenaire ¹⁰⁶ en situation de jeu a été l'objet d'étude le plus fréquent. Cependant on s'est aussi intéressé à la repré-

¹⁰⁴ Cf. dans le tome II du présent ouvrage, l'analyse et les exemples cités par DOISE W.

¹⁰⁵ Pour une analyse de ce courant de recherches - et de l'introduction de la notion de représentations - cf. dans le présent ouvrage, le chapitre de PLON M.

¹⁰⁶ ABRIC J. C. *et al.* (1967) (1970), APFELBAUM E. (1967), CODOL J. P. (1970 a).

sentation de la tâche ¹⁰⁷ à celle du groupe ¹⁰⁸, enfin à celle de l'ensemble de la situation ¹⁰⁹. De même a-t-on commencé à explorer les liens que peuvent entretenir dans un jeu différentes représentations ¹¹⁰ comme celles de la tâche, de soi-même, d'autrui et du groupe : on introduit alors la notion d'un « système représentationnel ». Mais, dans tous ces cas, le but même de l'étude est exprimé à peu près identiquement : *étudier l'impact des représentations sur la conduite*, montrer que différentes représentations d'un même objet (tâche, partenaire, situation) correspondent à des conduites différentes.

La représentation est traitée alors comme variable indépendante déterminant, dans une large mesure, la conduite. On la manipule fréquemment par l'induction verbale, au début de l'expérience, d'une dimension devant caractériser soit les différents protagonistes du jeu, soit la *tâche* elle-même. Plusieurs auteurs ont utilisé des dimensions se rapportant à une typologie des comportements interpersonnels. Ceci est évident dans les cas où l'on utilise la dimension coopération-compétition (qui peut caractériser soit le partenaire, soit le sujet lui-même ou encore le groupe dans son ensemble, voire même la tâche ¹¹¹). La présentation du partenaire comme « homme » ou comme « machine » recouvre en fait une typologie du même ordre : elle oppose le caractère rigide, immuable, du comportement à sa souplesse adaptative ¹¹². On a aussi entrepris de manipuler l'ensemble de la si-

¹⁰⁷ CODOL J. P. (1968).

¹⁰⁸ CODOL J. P. (1970 b).

¹⁰⁹ PLON M. (1968).

¹¹⁰ Voir les différents articles de CODOL (*op. cit.*). Notons que la situation de « jeu » qu'il utilise est différente de celle dite de « jeu expérimental ».

¹¹¹ Cf APFELBAUM E. *op. cit.*, CODOL J. P., *op. cit.* Ainsi à partir des résultats d'une épreuve préalable destinée à mesurer la « disposition générale à l'égard d'autrui », APFELBAUM E. fournit à chaque sujet commençant l'expérience une description de son partenaire. Celui-ci peut être décrit comme « égalitaire », « personnel » ou « donnant-donnant ». CODOL J. P. quant à lui, manipule la représentation de la tâche en la désignant tantôt comme une épreuve de « réflexion et de déduction logique » (représentation plutôt compétitive, selon l'auteur) tantôt comme une « expérience sur la résolution de problèmes lorsque plusieurs individus sont mis ensemble » (représentation plutôt coopérative).

¹¹² ABRIC J. C. *et coll.*, *op. cit.* Pour une analyse détaillée de ces expériences, cf., dans le présent recueil, le chapitre de PLON M.

tuation présentée au sujet, par l'introduction d'« histoires » - dont la structure logique demeure, dans tous les cas, celle d'un jeu à somme non nulle - mais qui renvoient à différents contextes institutionnels (politique, affaires, relations internationales, etc... ¹¹³. La représentation, définie par chaque contexte, [320] englobe alors simultanément les protagonistes, l'action et l'objectif mis en jeu ainsi que les types de choix à accomplir.

Selon nous, ces manipulations aboutissent à la création d'un *champ de représentation*, plus ou moins riche ou diversifié selon les cas. Il aura pour rôle *d'intégrer les informations ultérieures fournies au sujet* (notamment celles qui découlent de la suite des interactions au cours du jeu) et d'influencer leur organisation. C'est par ce mécanisme que s'opère l'impact de la représentation sur la conduite. Dans le cas de la représentation du partenaire, il s'accompagne d'une modification (en accord avec le contenu du champ de représentation induit) *des anticipations quant au comportement du partenaire*. Les auteurs établissent donc, plus ou moins explicitement, une chaîne comportant les étapes suivantes : induction d'une représentation → organisation cognitive des informations concernant un des éléments de la situation ou la situation dans son ensemble → anticipation du comportement du partenaire → ajustement de sa propre attitude et de sa propre réponse en fonction de cette anticipation. C'est dans l'expérience d'E. Apfelbaum que tous les éléments de cette chaîne sont le plus clairement manipulés : l'auteur montre bien comment les attitudes propres au sujet et la représentation qu'il a de l'autre s'influencent réciproquement.

Cependant, pour certains de ces auteurs, l'introduction d'une représentation s'identifie à l'introduction d'une variable *purement cognitive*. Ainsi, le champ de représentation, induit par l'intermédiaire des notions de coopération ou de compétition, semble-t-il, pour eux, agir essentiellement comme une grille : il permet le décodage correct des informations ultérieures. Il s'agit donc, en fait, d'améliorer le fonc-

¹¹³ PLON M., *op. cit.* Les protagonistes pouvant être, par exemple, un directeur d'entreprise et les délégués syndicaux qu'oppose un conflit du travail ou deux pays voisins, inégalement développés, confrontés à un problème de désarmement.

tionnement du système cognitif du sujet ¹¹⁴, entravé par l'ambiguïté des situations de jeu. Mais on peut insister sur un caractère plus proprement sémantique de la représentation. L'induction verbale, le discours au sujet, entraîne de sa part une activité psychologique plus e qui ne s'assimile pas à l'application d'une grille. Le remodelage de la situation, son « fonctionnement » nouveau, selon certaines lois liées au contenu propre de la représentation sont ici essentiels; et l'on peut penser que, tout en jouant bien un rôle intégrateur et organisateur de l'information, *la représentation déborde ici le plan purement cognitif*. Ainsi, dans l'expérience de Plon, l'insertion d'une même structure logique dans différents contextes n'aboutit pas seulement à des réponses différentes en fonction d'une appréhension plus ou moins adéquate de la situation, mais au fait que les réponses sont alors « non spécifiques de la structure logique de *M* ¹¹⁵ mais fonction des représentations [321] que les contextes évoqués suscitent » ¹¹⁶. De même, dans l'expérience d'Abrieu et coll., à travers la représentation du partenaire comme homme ou comme machine, nous pouvons postuler l'activation de tout un contenu sémantique, aux connotations idéologiques certaines - celles de l'homme libre de ses actes, manipulable, attaqué par la machine, devant s'en défendre, etc. - en accord avec tout un ensemble de valeurs et de normes sociales spécifiques qui deviennent alors actives dans la situation expérimentale.

Cette conception trop étroitement « cognitive », selon nous, de la représentation va de pair avec *la scotomisation fréquente de sa dimension proprement sociale* ¹¹⁷. Ainsi, les auteurs reconnaissent que les représentations qu'ils induisent se relient à des modèles culturellement prégnants, pourtant ils n'insistent guère sur le fait que les dimensions qu'ils manipulent ont trait à une typologie des comportements interpersonnels. La représentation s'assimile alors pour eux à un mécanisme purement intra-individuel tandis que son contenu social, dans son

¹¹⁴ Ainsi APFELBAUM E., *op. cit.*, assimile-t-elle la représentation du partenaire à une meilleure « connaissance » de celui-ci et donc à une meilleure anticipation de ses actions.

¹¹⁵ *M* signifiant ici la matrice de jeu.

¹¹⁶ PLON, M., *op. cit.*, p. 219.

¹¹⁷ On remarquera que, souvent, le terme même de « social » n'est pas utilisé; les auteurs parlant seulement de « représentation ».

sens le plus simple ¹¹⁸, n'est guère analysé. Encore moins s'est-on interrogé sur l'origine - liée à un groupe, à une situation sociale, à une tradition culturelle déterminées - de telles représentations, sur les facteurs susceptibles de les rendre saillantes dans différents contextes, donc sur les conditions de leur introduction, et de leur fonctionnement dans la situation expérimentale.

*
* *

Une analyse plus poussée du rôle des représentations sociales dans la situation expérimentale aurait peut-être permis la formulation d'hypothèses plus fines, allant *au-delà de la simple mise en évidence de l'effet d'une variable*. Néanmoins, malgré ces critiques, celle-ci est elle impressionnante. Les différences de comportement obtenues par l'induction de différentes représentations sont le plus souvent importantes. Elles sont particulièrement frappantes si l'on songe à la « légèreté » - quelques mots ou phrases - des moyens mis en jeu pour y parvenir. Nous pouvons y voir l'importance de cette « activité représentationnelle » toujours prête à investir la situation apparemment la plus épurée.

Mais quelle est la nature exacte des liens ainsi mis en évidence entre représentation et conduite ? La plupart des auteurs se sont intéressés à *l'orientation des conduites par la représentation*. Leurs résultats montrent que, dans l'ensemble, celles-là se modulent en accord avec celles-ci. L'analyse de la représentation sociale à laquelle nous nous sommes livrés nous amène à l'idée que l'orientation des conduites constitue, en effet, l'une de ses fonctions essentielles et spécifiques. Cependant, [322] il est nécessaire de ne pas donner à la notion d'orientation le sens d'un lien simple et direct, manifestant un impact univoque de la représentation sur la conduite. Certains résultats le montrent bien : ainsi dans l'expérience d'Apfelbaum une même représentation du partenaire peut s'accompagner de conduites différentes de l'acteur, en fonction de ses orientations propres.

Ne peut-on, d'autre part, faire l'hypothèse d'autres types de relations, plus complexes, entre représentation sociale et conduite ? Ainsi,

¹¹⁸ Dans le sens où l'on emploie le terme « perception sociale » pour la perception des personnes.

dans l'étude des relations entre groupes, W. Doise ¹¹⁹ signale que la représentation de l'autre groupe semble avoir souvent une fonction de *justification* : elle vient soutenir et renforcer, sur le plan symbolique, la conduite de discrimination à l'égard de l'autre groupe. Et, sans doute, a-t-elle pour effet de la perpétuer. Un résultat des expériences de Codol nous paraît quelque peu du même type : l'auteur remarque, dans le cas de la représentation de soi ¹²⁰, que celle-ci est souvent plus extrême que ne l'est le comportement lui-même : ainsi le sujet se perçoit-il, dans certaines conditions, comme plus coopératif (ou compétitif) qu'il ne l'est en réalité. Dans ce cas, selon nous, la représentation apparaît elle-même comme une réponse symbolique accompagnant et modulant la conduite du sujet.

Peut-être la prédominance en psychologie sociale des modèles d'équilibre, centrés sur la cohérence entre l'ensemble des comportements et des attitudes d'un sujet, vient-elle freiner l'étude de telles relations plus complexes - fondées sur la complémentarité, voire la discordance, autant que sur l'accord - entre représentations sociales et conduites ? On peut remarquer que c'est bien ce postulat de cohérence qui guide l'analyse entreprise par Codol des liens qui s'établissent entre les *différents éléments d'un système représentationnel* ¹²¹. Il retrouve là l'idée, souvent émise, de l'interdépendance des éléments de l'univers cognitif. Les résultats montrent l'existence d'une telle cohérence : ainsi une représentation coopérative de la nature d'une tâche est-elle associée à une représentation de soi-même de même type ; une représentation coopérative d'autrui entraînera une même représentation de la tâche et du groupe etc...

L'auteur aborde là un problème important. De même cherche-t-il à analyser l'évolution réciproque des conduites et des représentations. Les résultats montrent alors - à côté de ceux où la représentation, orientatrice du comportement, est ensuite renforcée par les informations issues de celui-ci - des cas où la représentation se redéfinit elle-même de par l'impact d'un comportement discordant avec celle initialement induite. Tout un domaine, touchant à *la dynamique des repré-*

¹¹⁹ Cf. son chapitre sur les relations entre groupes dans le tome II du présent ouvrage.

¹²⁰ CODOL J. P., *op. cit.* (1969 a).

¹²¹ Cf. l'ensemble de ses articles, *op. cit.*

sentations sociales et de leurs relations avec la conduite se dessine ici. Il exige et mérite d'être approfondi.

[323]

9.4. Conclusion

[Retour à la table des matières](#)

La notion de représentation sociale nous semble liée à un effort de renouvellement certain de la théorie dans notre discipline : à une conception du lien social intrinsèquement important et réductible à nul autre.

Les quelques études empiriques que nous avons analysées nous ont montré l'élaboration d'une véritable « réalité sociale » dont les psychosociologues ont, de longue date, affirmé l'existence. Mais ils l'ont, le plus souvent, considérée comme secondaire, comme la déformation d'une réalité physique « objective » seul support valide de l'activité des personnes et des groupes. Au contraire, l'objet social modelé par la représentation, s'il est le produit des groupes et de leur différenciation, nous apparaît aussi comme le vrai fondement de leur activité et de leurs relations.

Dans l'expérimentation, l'apport du concept de représentation sociale devrait pouvoir dépasser le cadre d'un domaine de recherche spécifique comme celui des jeux expérimentaux. Au cours des dernières années, des voix se sont élevées pour critiquer le pseudo « vide » de la situation expérimentale. L'introduction de la représentation sociale a pu nous apparaître, en partie, comme une réaction du même ordre, mais elle ne veut pas être l'introduction d'un contenu anecdotique, d'un « habillage » destiné à rendre la situation expérimentale plus concrète ou plus « motivante » pour le sujet. En fait, il s'agit d'une tentative de compréhension nouvelle de l'élaboration des conduites sociales.

Cependant, la seule description d'un contenu ou la démonstration, relativement aveugle, d'un effet empirique se sont souvent substituées à une véritable analyse théorique. Le concept de représentation sociale nous est apparu, en de nombreux points comme insuffisamment élaboré.

ré, laissant le champ libre à maintes ambiguïtés. De nombreuses questions demeurent en suspens. Ainsi ne tente-t-on guère plus d'analyser finement les relations entre représentation et langage ¹²² que les liens entre représentation et conduite. L'on n'a guère donné une définition stricte des conditions d'appréhension d'un objet, donnant naissance à une représentation sociale; les problèmes de leur évolution, de leurs interrelations au sein d'un système plus large, viennent à peine d'être abordés. Sur le plan méthodologique, la situation n'est guère meilleure et sans doute conviendrait-il de réfléchir à une méthodologie propre de l'étude des représentations sociales. Ces problèmes non résolus manifestent les lacunes et les incertitudes d'un domaine d'étude, ils en montrent par là-même la richesse possible. Les promesses d'un champ de recherche n'impliquent que rarement sa maturité.

CLAUDINE HERZLICH.

[324]

Références bibliographiques

[Retour à la table des matières](#)

ABRIC J. C., FAUCHEUX C., MOSCOVICI S., PLON M., Rôle de l'image du partenaire sur la coopération en situation de jeu, *Psychologie française*, 1967, 12, 267-275.

ABRIC J. C. Image de la tâche, image du partenaire et coopération en situation de jeu, *Cahiers de Psychologie*, 1970, 13, 71-82.

ANDRIEUX C., Association de quelques variables socio-culturelles avec la représentation du rôle de la mère, *Psychologie française*, 1961, 6, 126-136.

APFELBAUM E., Représentations du partenaire et interactions à propos d'un dilemme du prisonnier, *Psychologie française*, 1967, 12, 287-295.

¹²² Signalons, à cet égard, la tentative de HENRY P. (1970) d'analyser la représentation sociale comme l'une des étapes de l'élaboration d'un discours.

BACK K., Le domaine de la psychologie sociale. *Bulletin du C. E. R. P.*, 1964, 13, 21-33.

BLUMER H., Society as symbolic interaction, *In* : Manis J. G., Meltzer B. N., *Symbolic interaction : a Reader in social Psychology*, Boston, Allyn and Bacon, 1967, 139-148.

BOLTANSKI L., *La découverte de la maladie. La diffusion du savoir médical*, Paris, Centre de sociologie européenne, 1968 (ronéo).

CHOMBART DE LAUWE M. J. *Un monde autre : l'enfance*, Paris, Payot, 1971.

CHOMBART DE LAUWE P. H. *et coll.*, *La femme dans la société. Son image dans différents milieux sociaux*, Paris, Éditions du C.N.R.S., 1963.

CODOL J. P., Représentation de la tâche et comportements dans une situation sociale, *Psychologie française*, 1968, 13, 241-264.

CODOL J. P., Représentations de soi, d'autrui, et de la tâche, dans une situation sociale, *Psychologie française*, 1969 a 14, 217-28.

CODOL J. P., Note terminologique sur l'emploi de quelques expressions concernant les activités et processus cognitifs en psychologie sociale, *Bull. Psychol.*, 1969 b, 23, 63-71.

CODOL J. P., Influence de la représentation d'autrui sur l'activité des membres d'un groupe expérimental, *L'Année Psychologique*, 1970 a, 70, 131-150.

CODOL J. P., La représentation du groupe : son impact sur les comportements des membres d'un groupe et sur leurs représentations de la tâche, d'autrui, et de soi, *Bulletin de Psychologie*, 1970 b 24, 111- 122.

CONKLIN H. C., Hanunoo color categories, *Southwestern Journal of Antropology*, 1955, 11, 339-344.

DURKHEIM E., [Représentations individuelles et représentations collectives](#). *Revue de Métaphysique et de Morale*, 1898. *In* : *Sociologie et philosophie*, Paris, P. U. F., 1967.

DURKHEIM E., [Les règles de la méthode sociologique](#), Paris, Alcan, 1895. Nouvelle édition : Paris, P. U. F., 1956.

FRAKE C. O., The diagnostic of disease among the Subanum of Mindanao, *American Anthropologie*, 1961, 63, 11-32.

FRAKE C. O., The ethnographic Study of cognitive Systems, in : *Anthropology and human behavior*, Washington, D. C., The anthropological society of Washington, 1962.

FRAKE C. O. Notes on the problem of questions in ethnography, *American Anthropologie*, 1964, 66, 11-32.

FRENCH D., The relationships of anthropology to studies in perception and cognition. In : Koch S. (ed.). *Psychology : a study of a science*. vol. 6, New York, McGraw Hill, 1963, 388-428.

GERGEN K. J., JONES E. E., Mental illness, predictability and affective consequences as stimulus factors in person perception. *Journal of Abnormal and social psychology*, 1963, 67, 95-104.

HENRY P., On processing of message referents in contexts, in : Rommetweit R., CarsweH A., *Social contexts of Messages*, London, Academic Press, 1971.

HERZLICH C., *Santé et maladie. Analyse d'une représentation sociale*, Paris, Mouton, 1969.

[325]

HERZLICH C., *Médecine, maladie et société*, Paris, Mouton, 1970.

KAES R., *Images de la culture chez les ouvriers français*, Paris, éditions Cujas, 1968.

KELLY G. A., *The psychology of personal constructs*, New York, Norton, 1955.

LARRUE J., Dix entretiens sur la culture : quelques hypothèses concernant la composition et la différenciation sociale des représentations. *Journal de Psychologie normale et pathologique*, 1970, 37-69.

MOSCOVICI S., *La psychanalyse, son image et son public*, Paris, P. U. F., 1961.

MOSCOVICI S., Préface à HERZLICH C., *Santé et maladie. Analyse d'une représentation sociale*, Paris, Mouton, 1969.

MOSCOVICI S., Préface à JODELET D., VIET J., BESNARD P., *La psychologie sociale : une discipline en mouvement*, Paris, Mouton, 1970.

PLON M., Observations théoriques et expérimentales sur le rôle des représentations dans des situations de choix conflictuels. *Bulletin du C.E.R.P.*, 1968, 17, 205-244.

ROKEACH M., *The open and closed mind*, New York, Basic Books, 1960.

SAPIR E., *Anthropologie*, Paris, éditions de Minuit, 1967.

SCOTT W. A., Cognitive structure and social structure : some concepts and relationships. In Washburne N. F. (ed., *Decisions, values and groups*, New York, Pergamon Press, 1962.

ZAJONC R. B., Cognitive theories in social psychology, in : Lindzey G., Aronson E., *Handbook of social psychology*, Vol. 1, Addison Wesley, 1968, pp. 320-412.

Fin du texte