

**Denise Jodelet  
Jean Viet  
Philippe Besnard  
(1970)**

# La psychologie sociale

Préface de Serge Moscovici

Un document produit en version numérique par Mme Marcelle Bergeron, bénévole  
Professeure à la retraite de l'École Dominique-Racine de Chicoutimi, Québec  
et collaboratrice bénévole  
Courriel : [mabergeron@videotron.ca](mailto:mabergeron@videotron.ca)

Dans le cadre de la collection : "Les classiques des sciences sociales"  
dirigée et fondée 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://classiques.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.](#)

Un document produit en version numérique par Mme Marcelle Bergeron, bénévole,  
professeure à la retraite de l'École Dominique-Racine de Chicoutimi, Québec.  
courriel : <mailto:mabergeron@videotron.ca>

DENISE JODELET, JEAN VIET ET PHILIPPE BESNARD

**La psychologie sociale**, une discipline en mouvement, préface  
de Serge Moscovici. Paris - La Haye : Mouton, 1970, 470 pp.

Mme Denise JODELET, chercheure retraitée de l'ÉHESS, nous a accordé le 4 juin  
2007 son autorisation de diffuser électroniquement cet article dans Les Classiques des  
sciences sociales.



Courriel : [denise.jodelet@wanadoo.fr](mailto:denise.jodelet@wanadoo.fr)

Polices de caractères utilisés :

Pour le texte : Times New Roman, 12 points.

Pour les citations : Times New Roman 10 points.

Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 10 points.

Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2003  
pour Macintosh.

Mise en page sur papier format  
LETTRE (US letter), 8.5'' x 11''

Édition complétée le 1<sup>er</sup> mai, 2008 à Chicoutimi, Ville de Saguenay, Québec.

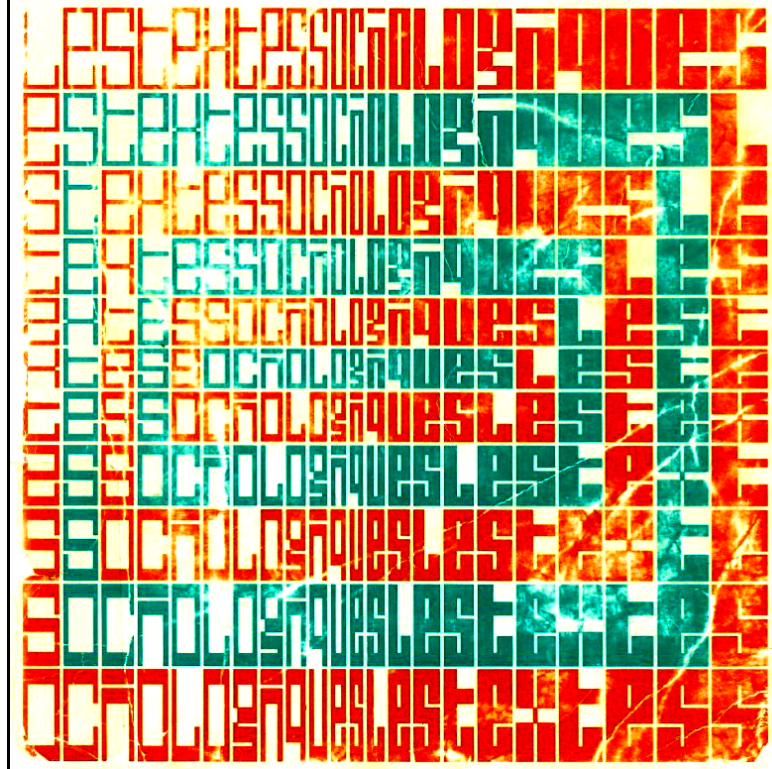


DENISE JODELET  
JEAN VIET  
PHILIPPE BESNARD

## la psychologie sociale

une discipline en mouvement

préface de  
SERGE MOSCOVICI



# Table des matières

## INDEX DES AUTEURS DES TEXTES ANALYSÉS

### AVANT-PROPOS

### PRÉFACE DE SERGE MOSCOVICI

- 1 – La psychologie sociale. Science ou mouvement : sa spécificité et ses tensions
- 2 – Les courants actuels de la recherche psychosociologique
- 3 – Perspectives d'avenir

### ANALYSES DE TEXTES ILLUSTRANT LES TENDANCES RÉCENTES DE LA RECHERCHE

### PREMIÈRE PARTIE : INTRODUCTION AU DOMAINE

- I. Manuels et ouvrages d'introduction
- II. Revue de tendances
- III. Points de vue sur l'état de la discipline
- IV. Théories et systèmes d'approche de l'interaction sociale
- V. Modèles théoriques et mathématiques

### DEUXIÈME PARTIE : CHAMPS D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

- I. Attitudes, opinions et représentations sociales
  - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
  - B. Illustrations empiriques
- II. Communications de masse, processus de diffusion et changement social
  - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
  - B. Illustrations empiriques
- III. Structures de communication et langage
  - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
  - B. Illustrations empiriques

- 
- IV. Groupes restreints : généralités ; dynamique et processus intragroupe ; structure, organisation et production des groupes
    - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
    - B. Illustrations empiriques
      - 1 – Dynamique et processus intra-groupe
      - 2 – Structure et organisation des groupes
      - 3 – Créativité et production des groupes. Comparaison des performances individuelles et collectives
  
  - V. Groupes restreints : hiérarchie, leadership et pouvoir
    - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
    - B. Illustrations empiriques
  
  - VI. Pressions sociales : processus d'influence ; normes et rôles
    - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
    - B. Illustrations empiriques
  
  - VII. Analyse de l'interaction sociale : échange, conflit, négociation
    - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
    - B. Illustrations empiriques
  
  - VIII. Processus psychologiques, variables psychologiques et facteurs sociaux
    - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
    - B. Illustrations empiriques
  
  - IX. Perception sociale, relations interpersonnelles et intergroupes
    - A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche
    - B. Illustrations empiriques

## AUTEURS DES TEXTES ANALYSÉS

### Index alphabétique \*

[Retour à la table des matières](#)

- Abelson, R.P., 49, 51  
 Adams, J. S., 128, 167  
 Allen, V. L., 160  
 Allport, F. F., 36  
 Altman, I., 101  
 Altrocchi, J., 207  
 Andrieux, C., 67, 175  
 Anzieu, D., 103  
 Apfelbaum, E., 169  
 Applezweig, M. H., 152  
 Argyle, M., 226  
 Arkoff, A., 171  
 Aronson, E., 15  
 Asch, S.E., 1, 147
- Back, K. W., 2 7, 194  
 Backman, C. W., 7  
 Bales, R. F., 98  
 Barbichon, G., 76  
 Bass, B. M., 129, 142  
 Bavelas, A., 43  
 Becker, G., 99  
 Bern, D. J., 70, 192, 193  
 Berg, L A., 142  
 Berkowitz, L., 199, 204  
 Bogdonoff, M. D., 194  
 Borgatta, E.F., 98  
 Bourricaud, F., 4  
 Brehm, J. W., 40, 178  
 Brehm, M. L., 194  
 Brenner, M., 118  
 Bresson, F., 83, 184  
 Brodbeck, M., 78  
 Brown, R., 8  
 Bruner, J. S., 214
- Campbell, D. T., 108  
 Cartwright, D., 46, 18, 96  
 Cervin, V., 107  
 Chammah, A. M., 168  
 Chombart de Lauwe, M.J., 68
- Chombart de Lauwe, P.H., 68  
 Cohen, A. R., 59, 137,139,178,215  
 Cohen, B. P., 50  
 Cohn, R., 220  
 Converse, P. A., 9  
 Courchet, J. L., 195  
 Crockett, W. H., 216  
 Cronbach, L. J., 197, 213  
 Crow, W. J., 217  
 Crowell, L., 90  
 Crowne, D. P., 187
- Daval, R., 4  
 Davis, K. E., 208  
 Davit Z. J., 118  
 De Charms, R., 219  
 De Lamater, J., 99  
 Delamotte, Y., 4  
 Deutsch, M., 39, 172  
 Dill, W. R., 112  
 Dittes, J. E., 148  
 Doron, R., 4  
 Duncan, C. P., 120
- Ervin-Tripp, S. M., 87  
 Exline, R. V., 218
- Faucheux, C., 94, 123, 145, 173  
 Faust, W. L., 121  
 Feather, N. T., 63  
 Feldman, S., 186  
 Festinger, L., 16, 30, 31, 65, 179  
 Fiedler, F. E., 130, 135  
 Fisher, S., 153  
 Flament, C., 84, 85, 157  
 Forehand, G. A., 114  
 Fouraker, L. E., 164  
 Fox, D., 118  
 Freedman, J. L., 60  
 French, J. R. P., 47, 140  
 French, R. L., 17

\* Les chiffres correspondent aux numéros des analyses.

- Gage, N. L., 197  
Gamson, W. A., 166  
Gardner, R.C., 224  
Gerard, H. B., 12, 24, 109  
Gilchrist, J.-C., 20  
Goding, E. F., 91  
Goffman, E., 33  
Granai, G., 25  
Guetzkow, H., 112  
Haller Gilmer, B. Von, 114  
Harary, F., 46  
Hare, A. P., 97, 98  
Hearn, G., 138  
Heckhausen, H., 188  
Heider, F., 32  
Heyns, R., 19  
Hiebsch, H., 41, 42  
Himmelweit, H. T., 79  
Hoffman, L. R., 126  
Hollander, E. P., 11, 131  
Horowitz, M. W., 106  
Horwitz, M., 189  
Hovland, C. I., 52, 53  
Huguet, M., 68  
  
Insko, C. A., 64  
  
Jackson, J. M., 154  
Jakobovits, L. A., 92  
Jamous, H., 222  
Janis, I. L., 52, 71  
Jones, E. E., 12, 38, 208, 219  
  
Katz, E., 72  
Kaufmann, H., 209  
Kelley, H. H., 34, 52, 148, 174  
Kendon, A., 226  
  
Kidd, J. S., 108, 155  
Klapper J. T., 74  
Koch, S., 2  
Kogan, N., 180, 192, 193, 214  
Krauss, R. M., 39, 172  
  
Lamb, T. W., 151  
Lambert, R., 133, 146  
Lana, R. E., 59  
Langhan, P., 190  
Lanzetta, J. T., 125, 190  
Lapassade, G., 102  
Latand, B., III  
Lawler, E. E., 115  
Lazarsfeld, P., 72  
  
Leiderman, P. H., 181  
Lemaine, G., 222  
Lemaine, J. M., 201  
Levinson, D.J., 28  
Levy, A., 5  
Lindzey, G., 15  
Lippitt, R., 73  
Lorge, I., 117, 124, 125  
Lott, A. J., I 10  
Lott, B. E., I 10  
Lubin, A., 153  
Lumsdaine, A. A., 77  
Lyons, J., 106  
  
Maisonneuve, J., 6, 104, 210, 212  
Manis, J. G., 13  
Mann, R. D., 122  
Marlowe, D., 187  
Martin, J. Y., 103  
Maucorps, P. H., 195  
May, M. A., 77  
McClelland, D. C., 177  
McClintock, C. G., 99  
McDavid, J. Jr., 158  
McGinnies, E., 66  
McGrath, J., 101  
McGuire, W. J., 62, 69  
Meidinger, T., 216  
Meltzer, B. N., 13  
Miller, N., 24  
Mitnick, L. L., 66  
Moeller, G., 152  
Montmollin, G. de, 95, 100, 141, 161, 162  
Moscovici, S., 55, 56, 57, 76, 80, 88, 93, 123, 145  
Mouton, J. S., 149  
Mulder, M., 113  
Mundy, D., 91  
  
Nebergall, R. E., 61  
Newcomb, T. M., 9, 35  
  
Oléron, P., 119  
Oppenheim, A. N., 79  
Orne, M. T., 26  
Orwant, C., 165  
Osgood, C. E., 45, 81, 86  
Pagès, R., 48, 211  
Pagès, M., 105  
Parke, R. D., 144  
Pepitone, A., 206  
Perlmutter, H. V., 106  
Peters, S. C., 156



- Petrullo, L., 129, 200  
Plon, M., 93, 170  
Poitou, J. P., 132  
Porter, L. W., 115
- Rapoport, A., 165, 168  
Raven, B. H., 140  
Riecken, H. W., 21, 65  
Riley, M., 220  
Roby, T. B., 125  
Rocheblave-Spenlé, A. M. 37, 159  
Rokeach, M., 54  
Rommetveit, R., 44, 89, 203  
Romney, A. K., 128  
Rosenberg, M. J., 49  
Rosenthal, R., 29
- Saltzstein, H. D., 154  
Schachter, S., 65, 176, 182  
Schelling, T. C., 163  
Schopler, J., 134  
Schramm, W., 73
- Sears, D. O., 60  
Sebeok, T. A., 86  
Secord, P. F., 7  
Shapiro, D., 181  
Shaw, M. E., 22, 82, 136  
Sheikh, A. A., 224  
Sherif, G. W., 61, 143  
Sherif, M., 61, 143, 205  
Shrauger, S., 207
- Siegel, S., 164  
Slobin, D. I., 87  
Solomon, H., 117, 124  
Steiner, I. D., 23, 156  
Stoetzel, J., 3  
Strickland, L. H., 91, 150  
Suci, G. J., 81  
Swingle, P. G., 14
- Taft, R., 198  
Tagiuri, R., 200, 214,  
Tajfel, H., 202, 221, 223, 224, 225  
Tannenbaum, P. H., 45, 81  
Thibaut, J. W., 34, 91, 150, 173  
Triandis, H. C., 183  
Turner, R. H., 9
- Vinacke, W. E., 171  
Vince, P., 79  
Vorweg, M., 41, 116
- Wallach, M. A., 180, 192, 193  
Walters, R. H., 144  
Watson, J., 73  
Wendt, G. R., 190  
Westley, B., 73  
Wilkes, A. L., 223, 225
- Zajonc, R. B., 10, 127, 191  
Zander, A., 96, 137  
Zimbardo, P. G., 196

## **Quatrième de couverture**

Les textes sociologiques, à la fois synthèse et commentaire critique, expriment l'essentiel de la pensée scientifique, de son évolution et de son avant-garde. Conçus comme instrument de travail et de réflexion, ils publient des recueils de textes-clés sur les thèmes centraux de la recherche, présentés par des introductions originales.

## AVANT-PROPOS

### [Retour à la table des matières](#)

On ne s'étonnera pas de trouver dans une collection dite de « Textes sociologiques » un ouvrage consacré à la psychologie sociale : de toutes les disciplines voisines de la sociologie, celle-ci est assurément celle qui s'en rapproche le plus et la manière même dont on a choisi de l'aborder correspond bien à l'esprit d'une collection qui a pour ambition d'introduire aux thèmes centraux de la recherche.

Conçu pour fournir des éléments d'information et de réflexion à tous ceux qui veulent apprécier l'actuel développement de la psychologie sociale et augurer de son futur, le présent volume est le fruit de la collaboration qui s'est établie entre le Groupe d'Études de Psycho-Sociologie de l'École Pratique des Hautes Études et le Service d'Échange d'Informations Scientifiques de la Maison des Sciences de l'Homme.

Il s'inscrit à la suite d'un ouvrage consacré à la démographie, \* mais en diffère assez largement en ce qu'il ne procure pas d'information sur le cadre institutionnel de la discipline, ses congrès, ses moyens de documentation, ses instruments de diffusion, son enseignement. Si aucune part n'est ainsi faite à l'organisation de la recherche, c'est faute d'une place suffisante et l'information correspondante n'en a pas moins été recueillie : le Service d'Échange d'Informations Scientifiques a conduit une enquête par voie de questionnaire auprès des centres de recherche relevant de la psychologie sociale dans les divers pays et il dispose de nombreuses réponses, souvent très détaillées ; il a de même relevé les principaux thèmes abordés depuis dix ans dans les congrès internationaux de la discipline, recensé ses instruments documentaires, décrit ses périodiques spécialisés ; cette information demeure à la disposition des chercheurs. \*\*

Si l'on excepte cet avant-propos et la préface particulièrement importante, où Serge Moscovici a bien voulu faire le point sur le statut actuel et les tendances de

---

\* TABAH, L. ; VIET, J. *Démographie. Tendances actuelles et organisation de la recherche, 1955-1965*. Paris-La Haye, Mouton, 1966, 393 p.

\*\* Maison des Sciences de l'Homme, 54 boulevard Raspail, Paris VI<sup>e</sup>.

la psychologie sociale expérimentale, on trouvera seulement dans cet ouvrage des *analyses*. Il convient d'expliquer pourquoi.

Et tout d'abord pourquoi des analyses et non les textes eux-mêmes ou des morceaux choisis de ces textes ? La raison première est matérielle. Les textes analysés étant plus de deux cents et chacun d'eux comportant, en moyenne, plusieurs dizaines de pages, il ne pouvait être question de les reproduire *in extenso*. On ne pouvait davantage limiter leur nombre, si l'on voulait couvrir les divers secteurs de la recherche. Quant à fournir seulement des extraits, des morceaux choisis significatifs des tendances actuelles de la psychologie sociale, le procédé nous a paru peu commode et peu conforme surtout à certaine vérité documentaire dont nous avons souci : à sélectionner quelques études parmi beaucoup d'autres, à découper parfois dans l'une d'elles des passages, on aurait sans doute construit une image de la discipline sans grand rapport avec le tout de la recherche. Aussi à des choix plus ou moins arbitraires, a-t-on préféré le renvoi à des textes plus nombreux, par le moyen d'analyses autant que possible fidèles.

Mais pour fondée qu'elle soit d'un certain point de vue, cette préférence n'en fait pas moins problème d'un autre. S'il s'agissait seulement de renvoyer aux textes, de signaler la littérature la plus apte à transmettre une vision juste de la discipline en son évolution, pourquoi des analyses et pas une simple liste d'ouvrages et d'articles ? À citer tout bonnement les textes par leur titre, à dresser la bibliographie des études, on aurait disposé de tout le champ nécessaire pour développer le commentaire, brosser le tableau des recherches en cours, déceler leurs orientations. Adoptée par la plupart de ceux qui procèdent à des revues de tendances, cette position ne nous a pas semblé de mise ici. Elle nous aurait conduit à redoubler, avec des moyens bien plus faibles, des entreprises comme la seconde édition du *Handbook of Social Psychology*, la publication de l'*Annual Review of Psychology* ou la rédaction des *Advances in Experimental Social Psychology*. Notre objet était tout différent. Nous cherchions moins à ouvrir nous-mêmes des perspectives qu'à fournir des éléments d'information sur le contenu des études, poussant le lecteur à consulter celles-ci et l'assurant d'avance de l'utilité de sa démarche. D'où la nécessité de rédiger des analyses.

Dans cette rédaction nous avons suivi les textes de près, les disposant les uns par rapport aux autres selon la date de leur publication pour donner l'image la plus exacte du champ qu'ils recouvrent, procédant pas à pas à l'inventaire de leur contenu et n'hésitant pas à présenter d'eux parfois des traductions très littérales. Cela ne va pas toujours sans lourdeur mais, à tout prendre, le manque d'aisance a ses avantages ; il évite au moins que l'on ne tienne l'analyse pour ce qu'elle n'est pas, qu'on ne la prenne pour un équivalent du texte qui dispenserait de recourir à l'original. Les difficultés nées de l'écriture, dans un genre aussi ingrat que celui de l'analyse documentaire, paraîtront sans doute négligeables si l'on cesse de considérer l'analyse comme une fin pour en faire un simple moyen d'accès, si on la juge moins objet de lecture qu'invite à lire par ailleurs, et si l'on constate à quel

point les contraintes de l'automatique documentaire pèsent déjà sur elle, l'obligeant à se déployer dans le langage des intermédiaires, sans accent marqué ni recherche de style.

Ces analyses, on verra qu'elles diffèrent des comptes rendus critiques présentés d'ordinaire par les revues spécialisées. Rejetant le commentaire explicatif ou la synthèse brillante pour faire droit aux documents eux-mêmes, elles situent le contenu plus qu'elles ne cherchent à l'évaluer. Les auteurs remercient tout particulièrement ceux qui les ont aidés dans leur travail et ils sont heureux de citer ici M. Claude Faucheux, Mme Marie-France Essyad du Service d'Échange d'Informations Scientifiques, MM. Jean-Claude Abric et Michel Plon du Groupe d'Études Psycho-sociologiques.

Les études analysées ont pour la plupart été publiées de 1955 à 1968 ; elles appartiennent à deux types, assez distincts : les unes constituent elles-mêmes des bilans de recherche, que ces bilans s'établissent au niveau de la discipline prise en son ensemble ou qu'ils portent sur l'un de ses domaines propres ; les autres représentent des recherches originales, qu'il s'agisse d'études théoriques ou de comptes rendus d'expériences. Ouvrages et articles ont été sélectionnés selon qu'ils paraissaient plus que d'autres significatifs des domaines sur lesquels porte la recherche à l'heure actuelle et des courants qui s'y font jour. C'est dire qu'ils présentent dans l'ensemble un caractère théorique ou méthodologique, et que leur collection ne peut être tenue pour l'échantillon représentatif de toutes les études psychosociologiques parues dans la période considérée ; elle se rapporte surtout à la psychologie sociale expérimentale et fait une place particulière aux recherches qui se poursuivent en Europe. Cependant, à l'intérieur même de ce champ limité, des lacunes peuvent subsister. Elles sont évidentes et voulues en ce qui concerne les expériences proprement dites : on ne pouvait songer à donner de toutes les expériences, ni même des plus importantes, un compte rendu, et celles qui sont mentionnées le sont seulement à titre d'exemples. Elles sont également sensibles au plan même des recherches théoriques : il ne pouvait être question d'analyser toutes les études, dans un ouvrage qui devait rester facile à consulter, et ce d'autant plus qu'un certain nombre d'entre elles allaient bientôt figurer dans d'autres recueils de textes appartenant à la même collection ; aussi les a-t-on choisies dans la mesure seule où elles permettaient d'attirer l'attention du lecteur sur les courants les plus actuels de la recherche. On espère, à ce niveau, n'avoir omis rien d'essentiel.

Les chapitres ont été disposés de manière à distinguer les principaux secteurs qui intéressent aujourd'hui les psychosociologues. Après avoir consacré les cinq chapitres de la première partie à l'introduction au domaine, c'est-à-dire essentiellement aux théories et systèmes d'approche de l'interaction sociale, aux modèles théoriques, aux revues générales des tendances de la recherche et aux différents points de vue sur l'état de la discipline, on a regroupé, dans la seconde partie, les analyses sous les rubriques suivantes : attitudes ; communications de

masse, processus de diffusion et changement social ; structures de communication et langage ; groupes restreints (dynamique et processus intra-groupes ; structure, organisation et production des groupes ; hiérarchie, leadership et pouvoir) ; pressions sociales (processus d'influence ; normes et rôles) ; analyse de l'interaction sociale (échange, conflit, négociation) ; processus psychologiques, variables physiologiques et facteurs sociaux ; perception sociale, relations interpersonnelles et intergroupes.

Ce plan situe-t-il avec assez de précision les domaines de recherche en psychologie sociale ? L'analyse présentée par Serge Moscovici des tendances de la discipline est, pour bien l'entendre, indispensable. Il reste cependant que les sciences sociales et humaines en leur évolution rapide échappent sans cesse à la description qu'on en pourrait donner, et qu'il n'est guère de bilan les concernant qui, fidèle un moment, n'apparaisse bientôt périmé. Et ce qui est vrai sur le plan général l'est plus encore d'une discipline relativement récente, qui trouve dans le développement même de ses recherches des raisons nouvelles de s'affirmer. Aussi n'est-il rien de définitif dans l'état que l'on a pu dresser : s'il paraît figer la psychologie sociale en quelques-unes de ses réalisations les mieux acquises, c'est à seule fin d'y marquer les voies qu'elle emprunte déjà pour les dépasser.

# PRÉFACE

de

**SERGE MOSCOVICI**<sup>1</sup>

[Retour à la table des matières](#)

Bien que récemment apparue dans le champ des sciences humaines, la psychologie sociale a connu aux États-Unis un essor rapide et décisif qui la classe aujourd'hui parmi les disciplines les plus marquantes et fécondes. Il n'en fut pas de même en Europe où elle a longtemps présenté les stigmates du sous-développement : faiblesse numérique des spécialistes qualifiés empêchant d'atteindre la « masse critique » qui autorise une production dynamique et originale ; entreprises isolées, mal connues et peu coordonnées ; sous-équipement institutionnel et scientifique ; non-reconnaissance académique ; état de dépendance à l'égard des orientations venues d'outre-Atlantique... Si pour certains pays, la situation évolue dans un sens positif depuis quelques années ; si un effort européen réussit à favoriser les échanges et le développement cohérent d'une psychosociologie continentale<sup>2</sup> ; on doit regretter en France un état de relative stagnation due à la persistance de certains obstacles au nombre desquels les résistances intellectuelles ne sont pas les moindres.

Chez nous, dernière venue et parente pauvre des sciences de l'homme, la psychologie sociale a singulièrement pâti des difficultés qui entravent l'expansion et la diffusion de la recherche fondamentale. Parallèlement, les débouchés ouverts par le marché privé ont encouragé la prolifération des applications pratiques, induisant par là une image de la discipline comme pure technique d'intervention sociale. Par suite, elle se trouve dans la position paradoxale d'être tout à la fois mal connue dans ses aspects les plus recevables scientifiquement et prise à partie, avec une réitération opiniâtre, par les critiques épistémologiques et idéologiques. Les sciences qui lui sont apparentées s'accommodent, sans inconfort, de sa récusation

---

<sup>1</sup> Directeur d'Études à l'École Pratique des Hautes Études. Fellow au Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences (1968-1969).

<sup>2</sup> Cf. JAHODA, G. ; Moscovici, S. « European association of experimental social psychology », *Social Science Information/Information sur les Sciences sociales* 6 (2/3), avril-juin 1967.

globale et de l'emprunt scrupuleux aux travaux qui la représentent. Divers courants de pensée cristallisent sur sa méconnaissance les griefs dont ils accablent l'ensemble des sciences humaines.<sup>1</sup> Cette dynamique se traduit dans la désaffection que les jeunes esprits manifestent pour la recherche et la réflexion théorique en psychologie sociale et la fuite des talents vers le secteur privé ou d'autres régions du champ intellectuel. Et le cercle vicieux du piétinement est noué.

En tout cela, il y aurait matière à une intéressante analyse psychosociologique des préjugés qui régissent implicitement les rapports au sein de la communauté scientifique. De même serait-il aisé de retrouver, sous l'emballage de la critique épistémologique ou idéologique, les anciennes oppositions philosophiques aux sciences sociales. Tous ces commentateurs aussi sévères que peu inventifs qui, citant Bachelard ou Koyré, mais pensant Brunschvicg ou Ravaisson, usant d'une langue néo-kantienne mâtinée de marxisme, condamnent, sans les connaître, les efforts d'une discipline à comprendre les phénomènes essentiels de la vie sociale ou politique (l'influence, la communication, les conflits, les représentations sociales, les idéologies, etc.) ne font que reconforter de vieilles préventions et perpétuer une forme d'esprit et de questionnement contraires au travail expérimental et théorique.

Mais pour importants que soient sociologiquement ces défenses, ces « retours du refoulé », pour justifiées que paraissent certaines critiques épistémologiques, idéologiques, ou politiques adressées aux psychosociologues, en discuter ici n'est pas la tâche primordiale. Il y a plus urgent (et il vaut mieux attendre, du reste, que tous ces discours passent à « l'œuvre » pour savoir exactement ce dont ils sont le discours et pourquoi ils prétendent représenter quelque chose plutôt que rien). Pour redresser une situation dont bientôt nous serons les seuls à souffrir, et à l'avenant des autres pays d'Europe occidentale et orientale, libérer les énergies qui aideront au progrès de la discipline, il est deux tâches plus immédiates et plus humbles. La première est d'information : tel est le but du présent ouvrage. La seconde, visée de cette préface, est de découvrir un domaine de pensée dans la richesse de ses contradictions et de sa conquête. Alors, en connaissance de cause, pourra s'instaurer un débat sur le fond. Car la seule illustration digne d'une science est sa pratique et sa seule défense la vitalité de ses problèmes et de ses tensions internes. Elle n'a pas à se situer par rapport à un modèle idéal ou par rapport à un paradigme qui joue le rôle d'un système normatif et exprime davantage les pressions d'un groupe social particulier que les exigences de la découverte et de la vérité. À cet égard, elle est nécessairement et constamment imparfaite et ceux qui la pratiquent doivent se dire, à l'instar de Guillaume d'Orange : « Il ne suffit pas d'espérer pour entreprendre ni de réussir pour persévérer ». Pour la psychologie sociale ceci est particulièrement évident, tant est grand le décalage entre ses réussites technico-

<sup>1</sup> Par exemple, cf. HERBERT, Y. « Réflexions sur la situation théorique des sciences sociales et spécialement de la psychologie sociale », *Cahiers pour l'Analyse* 2 : 174-203.



pratiques et ses accomplissements scientifiques, tant est visible l'écart entre les missions dont elle est investie par sa position dans une classification des sciences sociales et les missions qu'elle remplit effectivement pour l'avancement du savoir.

Il ne saurait être question, dans les quelques pages imparties à cette préface, de brosser un tableau historique de la psychologie sociale ou de dresser le panorama de ses liens organiques ou accidentels avec l'ensemble des sciences humaines. Ceci ferait la matière d'un ouvrage, somme toute étroitement dépendant d'options personnelles en ce qui concerne tant l'échelle de valeurs qui ordonne entre elles les dites sciences que la hiérarchie des centres d'intérêts de la psychologie sociale. Entendant surtout découvrir sous son vrai jour, c'est-à-dire en sa juste importance et sa juste place, la production contemporaine d'une communauté scientifique en développement, avec les richesses et les approximations que cela suppose, je m'attacherai à mettre en évidence les problèmes concrets que la discipline rencontre pour poser sa légitimité, son autonomie et sa cohérence, les thèmes essentiels autour desquels se sont mobilisés les efforts, et les directions dans lesquelles ils doivent à l'avenir s'orienter pour que la psychologie sociale atteigne à un statut scientifique authentique.

De quelque côté que l'on se tourne, la psychologie sociale fait question ou se trouve mise en question. Que ce soit dans les sciences environnantes ou chez les psychosociologues eux-mêmes, il est aisé de déceler des ambiguïtés, des oppositions quant à la position de la psychologie sociale ou quant aux choix théoriques ou méthodologiques qui en définissent l'identité. Désigner quelques-unes de ces divergences, tensions voire mésinterprétations majeures fera le propos de la première partie de cette présentation. J'y examinerai d'abord les conceptions qui tendent à réduire de l'extérieur la portée ou la visée de la discipline, pour ensuite montrer comment, en tant que mouvement de pensée, elle reste encore marquée par des tensions internes qui tout à la fois assurent son dynamisme et menacent son unité.

Comme avers, la seconde partie, présentera l'acquis et les progrès récents enregistrés dans la recherche. Introduisant directement aux analyses documentaires, elle dégagera les principales tendances qui ont guidé les préoccupations théoriques ou empiriques au cours de la dernière décennie et sera amenée, de ce fait, à insister sur la psychologie sociale expérimentale. Ainsi seront soulignés les thèmes les plus importants, historiquement ou théoriquement, qui ont retenu l'attention jusqu'à présent ou méritent de le faire à l'avenir.

Se fondant sur cette double description, la conclusion de la préface, avancera des réflexions, très personnelles, pour servir à un meilleur établissement de la discipline. Je formulerai ainsi quelques-uns des impératifs auxquels devrait répondre, selon moi, l'activité des chercheurs pour pallier les difficultés rencontrées dans le passé et entreprendre des progrès décisifs.

# PRÉFACE

## Première Partie

### 1. LA PSYCHOLOGIE SOCIALE SCIENCE OU MOUVEMENT : SA SPÉCIFICITÉ ET SES TENSIONS

[Retour à la table des matières](#)

Qui manifeste tant soit peu d'exigence et de rigueur, et j'en suis, devra, au vu de l'image couramment reçue de la psychologie sociale, dire sans crainte d'être abrupt : « c'est par métaphore que l'on parle aujourd'hui de la psychologie sociale comme science ». Ses défenseurs eux-mêmes lui assignent souvent, au sein des sciences humaines, une position fondée sur des confusions ou des divisions commodes mais fallacieuses. Elle ne saurait encore être définie ni par l'unité d'un objet, ni par un cadre systématique de critères et d'exigences, ni par une somme cohérente de connaissances, ni même par une orientation prospective univoque. Il serait plus près de la vérité de reconnaître dans la psychologie sociale un mouvement de pensée, de recherche qui draine ou attire périodiquement des curiosités venues d'horizons variés sur des voies originales mais particulières, sans aboutir à la constitution d'un savoir cristallisé. Qu'une telle reconnaissance ne s'assortisse pas d'un déni de l'importance ou de la dignité des résultats obtenus, cela va de soi ; bien des sciences ont connu un tel état qui n'est nullement un symptôme de jeunesse, mais un mode particulier d'instauration d'une discipline à partir de traditions ou d'attitudes intellectuelles vivantes et de demandes sociales concrètes.

#### **I. Position de la psychologie sociale comme région autonome de savoir**

Loin de moi, donc, l'idée de présenter, à l'instar de certains illustres, la psychologie sociale comme une science structurée, ayant ses cartes, ses généalogies, ses auteurs. Rien n'est plus erroné que cette image ordonnée qui vise davantage à réduire les incertitudes et l'insécurité propre à cette discipline qu'à fournir une représentation correcte de sa situation interne. Mais que s'enregistre le constat de certains flottements ou de certaines contradictions n'implique nullement

le renoncement à cerner l'individualité et la validité d'un tel mouvement. Car, le faisceau d'activités qu'il provoque reste néanmoins lié par une tendance unitaire et autonome, dont on peut s'essayer à dégager les caractères, à travers les sédimentations parfois divergentes de son passé récent. Bien plus, c'est au prix de la reconnaissance de sa spécificité, me semble-t-il, que pourront être formulées et mises en œuvre les conditions permettant à un tel mouvement de fonctionner véritablement comme une science. Et en définitive, la tentative de poser, partant du fait de sa production, l'identité et les conditions de possibilité de la psychologie sociale formera la trame de cette préface.

Dans cette entreprise, où il s'agit de dégager la spécificité et l'unité de la psychologie sociale, une double démarche s'impose en préalable : préciser contre certains présupposés réductionnistes la place qui lui revient en regard des disciplines qui l'avoisinent directement ; éclaircir les courants et les tensions qui à l'intérieur de son champ contribuent à maintenir son ambiguïté.

## **1. La psychologie sociale : discipline intermédiaire, interdisciplinaire ou laboratoire des sciences sociales**

Du fait de sa double référence à l'individu et au groupe, au psychologique et au sociologique, à la personnalité et à la culture, la psychologie sociale se voit volontiers attribuer un statut, une position hybride.<sup>1</sup> On en fait, au pire, une discipline intermédiaire, au mieux, une science interdisciplinaire, mais on manque le plus souvent à saisir son originalité propre tant au niveau de son domaine qu'à celui de sa contribution aux autres sciences humaines. Il s'opère ainsi une véritable réduction de la psychologie sociale observable sous plusieurs formes : soit à partir d'une définition organique de ses fonctions dans le tout des sciences humaines, soit à partir d'une délimitation spatiale de ses frontières ou de son objet comme zone de référence.

Historiquement, la psychologie sociale a paru se dégager, dans ses intentions et ses méthodes, comme science interdisciplinaire.<sup>2</sup> En tant qu'univers de savoirs, elle interviendrait comme champ médiateur sous plusieurs rapports : transfert de techniques ou transposition de phénomènes, apport d'éclairages ou de spécifications complémentaires d'un domaine dans un autre. Est-ce à dire que l'« interdisciplinarité » constitue le caractère majeur de la psychologie sociale et pour en trancher, ne convient-il pas de mieux dégager ce qui est compris sous une telle notion ? Ou bien l'on entend par là qu'elle assure une tâche de coordination et

---

<sup>1</sup> Ainsi C. E. TOLMAN la nomme-t-il « hybrid science » dans son article « A theoretical analysis of relations between sociology and psychology », *Journal of Abnormal and Social Psychology* 47, 1952 : 291-298.

<sup>2</sup> Cf. ALLPORT, G. W. « The historical background of modern social psychology », pp. 3-56 in : LINDZEY, G. (ed.). *Handbook of Social Psychology*. Vol. I Reading, Mass., Addison-Wesley, 1954.

d'intégration particulièrement entre deux domaines, la psychologie et la sociologie, dont le degré de différenciation s'élevant continûment réclame que s'établissent entre eux des voies de passage. Ou bien l'on entend que l'originalité de son domaine implique des approches complexes et mixtes, composées en partie d'emprunts aux disciplines voisines. Dans le premier cas, il s'agirait alors d'une tâche dévolue à un corps de savants ou de praticiens dans ses rapports aux autres groupes scientifiques ; dans le deuxième cas, la production psychosociologique constituerait un arsenal de techniques et de méthodes où pourraient puiser à leur gré les disciplines extérieures. Tant chez les psychologues que chez les sociologues on utiliserait les travaux psychosociologiques comme éléments d'information ou de transformation entre les différentes aires de recherche ou bien, s'en rapportant seulement aux méthodes, on traiterait la psychologie sociale comme « laboratoire des sciences sociales ». Nous allons examiner ce qu'il en est de ce double caractère d'interdisciplinarité.

S'il est vrai, comme certains le posent en principe, que notre discipline assure et se borne à un rôle de coordination et d'intégration, il doit être possible d'en repérer les indicateurs au niveau langages scientifiques, des emprunts théoriques, de la transmission d'informations, de l'élaboration intermédiaire assurés par la psychologie sociale en vue d'applications ou de conceptualisation d'un champ dans l'autre. Sur ce plan, une récente étude réalisée par deux chercheurs hollandais<sup>1</sup> permet d'établir que d'aucun côté on ne confère un tel rôle aux psychosociologues et que, bien plus, ces derniers font un usage très particulier, on pourrait dire idiosyncrasique, centré sur eux-mêmes, des rapports qu'ils nouent avec les autres secteurs de la recherche.

Selon les auteurs de cette étude, la position interdisciplinaire de la psychologie sociale peut être estimée à partir du critère que constituent les interrelations existant entre les revues et périodiques spécialisés dans les trois disciplines voisines : la psychologie, la psychologie sociale et la sociologie. Ces interrelations sont établies en s'appuyant sur le nombre de références uni- ou bi-latérales relevées dans un échantillon comprenant les dix revues le plus souvent citées dans les chapitres publiés sur la psychologie sociale dans l'*Annual Review of Psychology*, depuis 1950. Cet échantillon comprend : 4 revues de psychologie sociale, 3 de psychologie, 3 de sociologie. Une analyse sociométrique des citations, une analyse ordinale de leur probabilité conditionnelle, et une analyse utilisant les échelles d'intervalles, complètent la procédure empirique. Il apparaît que la distance entre les revues de psychologie et de sociologie étant maximum, les périodiques de psychologie sociale occupent bien une position intermédiaire. Mais s'ils puisent de l'information à un taux égal dans les deux autres groupes de publications, par contre ils ne servent nullement de canal de transmission entre l'une et l'autre disciplines. Il se dégage ainsi une image centripète de la psychologie sociale :

---

<sup>1</sup> JASPARS, J. M. F. ; ACKERMANS, E. « The interdisciplinary character of social psychology. An illustration », *Sociologia Neerlandica* 4 (1), hiver 1966-1967 : 62-79.

beaucoup d'informations y parviennent, y sont converties en investigations ou en applications ; cependant on manifeste peu d'intérêt hors des cercles psychosociologiques pour le travail qui s'y réalise ; l'utilisation faite des emprunts aux autres domaines n'est pas répercutée vers eux, encore moins retransposée dans leurs recherches. La mise en relation de la psychologie et de la sociologie s'effectue au sein même de la psychologie sociale, et l'analyse du processus de l'investigation psychosociologique laisse voir que le contact avec les sciences voisines a lieu surtout au niveau théorique, la psychosociologie théorique n'apparaissant dès lors que comme de la psychologie ou de la sociologie appliquées en laboratoire. D'autre part, il semble que la prévalence de l'application sur la théorie empêche actuellement la psychologie sociale de constituer un pont ou de jouer un rôle connecteur entre les autres disciplines.

Je n'ai retenu de cette étude que les conclusions qui se rapportent directement à notre propos. Elles me semblent montrer à l'évidence qu'il n'y a guère de fonction médiatrice objectivement constatable à partir des échanges scientifiques ; ou plutôt, il n'y a guère de la part des sciences connexes une attente de ce type concernant la psychologie sociale. La discipline elle-même fait-elle un effort de diffusion, entend-elle remplir ce rôle ? On ne peut tirer aucune réponse à cette question des données analysées ; mais il est permis de penser que là n'est pas le souci des psychosociologues. L'analyse laisserait voir, au contraire, le processus de constitution d'un domaine puisant à des sources extérieures et organisant de manière autonome le développement d'un savoir spécifique. Ceci à lui seul suffirait à prouver que les tenants mêmes de la discipline sont en train d'en instituer l'indépendance.

Si l'on se tourne maintenant vers un autre aspect de l'interdisciplinarité, l'aspect plus instrumental, méthodologique, où s'entend la combinaison d'approches multiples à un même phénomène, nous devons reconnaître à la psychologie sociale un tel caractère. Ce fut véritablement son innovation, son originalité, pour certains sa seule vertu et en quelque manière son vice, d'avoir beaucoup œuvré pour l'élaboration de méthodologies complexes, polyvalentes et raffinées. Dans la mesure où elle avait à explorer des phénomènes complexes, à rendre compte conjointement de déterminations ressortissant à des systèmes variés, elle a été amenée à emprunter des techniques provenant de disciplines extérieures, à intégrer des méthodologies différentes afin d'établir des instruments de recueil ou de mesure de données adaptés à ses objets spécifiques. Pour ne citer que quelques exemples, songeons au recours à l'ethnologie pour l'élaboration de méthodes d'observation participante en milieu naturel, à la psychologie pour l'établissement de mesures de la personnalité, à la sociologie pour les procédures d'investigation sur large échelle. Son effort méthodologique fut déjà bénéfique pour les autres disciplines par le simple fait qu'elle a dû s'efforcer d'assurer la validité et la fidélité de ses instruments, fournissant en cela sur le marché des techniques complexes, largement étalonnées.

D'autre part, elle a aussi innové dans la mesure où elle a eu à ajuster des méthodes originales à des objets qu'elle construisait : ayant à isoler des phénomènes nouveaux, des processus irréductibles à une approche psychologique ou sociologique, elle a été contrainte d'inventer les instruments de sa problématique. Les procédés développés dans l'étude des petits groupes sont de ce point de vue assez représentatifs : méthodes d'analyse de l'interaction de Bales, diverses mesures sociométriques, réseaux de Bavelas, etc. Mais, il y a plus : l'évolution de ses préoccupations scientifiques, a conduit la psychologie sociale à adopter une démarche hypothético-déductive où l'expérimentation devait jouer un rôle cardinal. Cette orientation ne doit pas être interprétée comme découlant uniquement des impératifs et des progrès expérimentaux manifestés dans le domaine de la psychologie en général. À l'essor de la discipline dont on doit enregistrer le bond prodigieux au cours des dernières années, a correspondu l'élaboration de procédures expérimentales totalement originales, toujours plus subtiles, compliquées, rigoureusement contrôlées, et où le recours au traitement mathématique a pris une part croissante. À la manipulation relativement simple d'attributs individuels ou de situations sociales élémentaires et superficielles, s'est substitué un contrôle expérimental de variables plus décisives et complexes au niveau de l'interaction et la véritable miniaturisation de situations sociales réelles ou leur simulation. On peut ajouter, à juste titre, que dans le domaine expérimental, la psychologie sociale a accompli un progrès unique et décisif en introduisant dans la situation expérimentale la présence du « compère » qui, sorte d'observateur participant, agit et interagit selon un programme pré-établi. Ainsi est-il permis à l'expérimentateur que son rôle empêche d'intervenir, de manipuler sous une forme dynamique et dans la situation expérimentale concrète, des variables d'interaction où sont opérationnalisés des concepts théoriques et de maintenir un contrôle rigoureux des mécanismes qu'il étudie. Aujourd'hui la psychologie sociale est la seule science sociale où l'on fasse de l'expérimentation et là encore elle joue un rôle de pionnier et de modèle. Qu'il faille déplorer qu'elle ait trop porté ses efforts et qu'elle ait trop fait dans ce domaine, c'est certain. Il en est résulté l'image, hélas généralement partagée, d'une discipline technologique, sa contribution méthodologique paraissant à beaucoup comme son seul mérite. D'autre part, du point de vue de sa situation interne, ce développement réalisé au détriment de l'élaboration théorique a entraîné de sérieux problèmes sur lesquels nous aurons l'occasion de revenir. Il ressort néanmoins de tout ceci qu'elle a rempli un véritable rôle interdisciplinaire, œuvrant effectivement comme un laboratoire pour les autres sciences humaines.

## **2. Variations sémantiques et fonctions vicariantes**

La bi-polarité des orientations psychosociologiques a également favorisé l'accentuation de leur caractère subsidiaire en regard des besoins ou des délimitations intrinsèques des disciplines voisines. Certaines conceptions ont ainsi circonscrit le propre de la psychologie sociale, de l'extérieur en quelque sorte, en se fondant sur des confusions ou des dénivellations purement formelles.

Une première confusion réside dans l'idée que notre discipline est une discipline mixte, qui, à l'image de son nom, se situe entre la psychologie et la sociologie, pallie les insuffisances ou limitations que chacune de ces sciences s'impose et assure entre elles une voie de passage. En d'autres termes, c'est dans les nécessités du développement de la psychologie et de la sociologie qu'il conviendrait de rechercher l'origine et la raison de la psychologie sociale. Celle-ci, définie non par un objet mais par un rôle vicariant constituerait entre l'une et l'autre une sorte de lieu commun, d'intersection ou de complémentarité, où raffiner leurs lois, étendre leur domaine de validité. Par rapport à la psychologie elle ne serait qu'un moyen d'étudier des fonctions générales comme la perception, le conditionnement, etc. en manipulant des variables plus complexes que les seules variables physiques ou en les insérant dans un contexte social. Par rapport à la sociologie, elle permettrait d'approcher plus complètement ceux des processus sociaux essentiels qui intègrent des aspects subjectifs comme les attitudes, les opinions, etc. Être une psychologie pour sociologues et une sociologie pour psychologues telle paraîtrait la position et la fin de la psychologie sociale, ramenée ainsi au rang de science ancillaire, intermédiaire, coincée entre deux aînées qui la traitent comme un accident de parcours ou une source de méthode.

On trouvera une autre réduction externe de la psychologie sociale dans le courant d'idées qui use du seul critère quantitatif pour en établir, sectoriellement, l'objet et les bornes. Il y a en effet quelques esprits assez soucieux d'ordres en escalier pour se contenter de dire que l'on fait de la psychologie quand il s'agit d'un individu, de la psychologie sociale avec quelques individus, et qu'avec un grand nombre d'individus nous sommes au sein de la sociologie. Si l'on peut concéder qu'il existe des paliers dans la réalité sociale et que leur affecter une science plutôt qu'une autre n'est pas dans certains cas dépourvu de sens, il faut se garder de systématiser une telle répartition. On se heurterait alors aux problèmes liés à un découpage fragmentaire du réel en données et processus hétérogènes dont l'intégration relèverait de l'artifice littéraire. Cette « division du travail » outre qu'elle contribue à rendre ambigu le sens de ce qui est étudié et les concepts stratégiques qui en permettent l'abord, conduit à diviser la psychologie sociale elle-même qui deviendrait alors, à l'échelle « microsociale » une psychologie socialisée et à l'échelle « macro-sociale » une sociologie personnalisée. C'est l'unité même de la discipline qui se trouve ainsi menacée.

Il faut récuser de telles représentations, pour leur inexactitude et pour le danger qu'elles présentent du point de vue de la pratique scientifique. La nécessité d'une psychologie sociale s'est fait sentir non à cause des limitations volontaires de deux sciences majeures, mais à cause de l'existence de certains phénomènes que ni l'une ni l'autre ne pouvait saisir adéquatement. Ces phénomènes ne constituent pas un *n° science's land* que manquent à balayer les systèmes clos de la psychologie et de la sociologie, sortes de résidus, marqués en creux dans le réseau de leurs lois et dont le soin de les oblitérer reviendrait à une science frontalière. S'ils ne se manifestent pas toujours à l'évidence immédiate, s'il faut les isoler ou les faire apparaître

scientifiquement, ils n'en ont pas moins un statut réel et indépendant. Relevant d'un ordre d'interdétermination entre le psychologique et le social, de tels phénomènes ne sauraient être dégagés par un découpage arbitraire et abstrait de paliers dans la réalité sociale, dans la mesure où ils sont repérables, dans leur spécificité à tous les niveaux, individuel, collectif ou global. Nous aurons l'occasion de revenir sur leur définition, qu'il suffise pour l'instant d'orienter l'attention vers quelques-uns d'entre eux : modes d'intériorisation et d'extériorisation du social affectant de manière décisive les fonctions et processus psychologiques ou physiologiques ; modification des structures mentales et cognitives, des systèmes symboliques par la dynamique interpersonnelle et intergroupe ; incidence des représentations et idéologies sur les processus sociaux, phénomènes de communication, etc.

N'en déplaise à ceux qui méprisent les étiquettes et militent pour le paradis interdisciplinaire, ces problèmes et ces distinctions sont fondamentaux pour la pratique de la recherche : en dépendent les questions que l'on pose et les orientations théoriques. On ne saurait prétendre fonder valablement la recherche et la théorie psychosociologique si l'on se contente d'en faire une simple rubrique dans un classement des sciences sociales, obéissant à des critères en eux-mêmes contestables. Il convient essentiellement de reconnaître et d'accepter une manière spécifique d'interroger les phénomènes assortie d'une approche adaptée aux formulations théoriques correspondantes.

Passé cette défense, en quelque sorte négative, il devient plus délicat de saisir l'unité et l'identité de la psychologie sociale, si l'on songe que cette discipline, sans doute surgie dans le champ des sciences sociales déjà tout armée de ses techniques, semblable à Minerve pour reprendre une image d'Allport, sans doute marquée par une fécondité prolifique, n'a pas encore atteint un stade satisfaisant d'intégration théorique. Laboratoire, creuset de méthodes pour les autres sciences, elle reste encore un mouvement qui se cherche, comme je l'ai dit d'entrée de jeu. À cet état je vois plusieurs raisons, que je tenterai de développer maintenant.

## **II. Le mouvement de la psychologie sociale et ses tensions**

La psychologie sociale se présente, au plan des résultats acquis, avec une physionomie nettement rhapsodique, et au plan des valeurs et orientations scientifiques comme un système de courants, où les efforts théoriques et empiriques convergent progressivement vers la formulation d'approches, de démarches empiriques et de définitions d'objets sur lesquels puisse s'établir un consensus de la part des chercheurs. Une telle progression est lente, et même à ne pas douter qu'elle sous-tend la visée de ces derniers, on peut se risquer à augurer son terme comme lointain au vu des familles d'idées qui coexistent, plus ou moins pacifiquement, dans la culture psychosociologique.

Car, c'est un fait, dans son processus de développement, la psychologie sociale offre la physionomie d'un mouvement amiboïde, mobilisant périodiquement



l'activité sur des thèmes ou des domaines qui paraissent neufs ou importants, pour les abandonner lorsque leur filon s'est révélé stérile ou s'est épuisé. Mouvement d'étalement, donc, plus que d'ascension ou d'accumulation, dont le flux et le reflux se marquent à un pôle par l'émiettement d'intérêts transitoires (tel se dira psychosociologue parce qu'il s'intéresse aux petits groupes, ou aux réseaux de communication, ou à la comparaison des performances individuelles et collectives), à l'autre pôle par l'illusion de totalité pour autant que l'on s'y réfère à des ensembles notionnels et expérimentaux qui, s'ils sont encore éclectiques, s'organisent néanmoins selon une certaine cohérence théorique (par exemple : processus d'influence, changement d'attitudes, etc.).

Une telle situation n'est pas sans provoquer de malaise chez les psychosociologues eux-mêmes. À ce propos il est instructif de parcourir les revues de tendances auxquelles l'*Annual Review of Psychology* réserve un chapitre depuis 1950<sup>1</sup>. Dans des « déclarations olympiennes », comme dit l'un des auteurs, on y souligne le bourgeonnement expérimental du champ, son articulation progressive en controverses sur des problèmes particuliers, mais on y manifeste une inquiétude qui va s'accroissant avec le temps, devant l'absence de cohésion ou de structuration du domaine. Le zèle à recueillir des données est avancé comme raison à la dispersion empirique et au manque d'intégration théorique. Pour ma part, je vois là seulement une raison apparente : ces constatations et le malaise qu'elles désignent me paraissent comme le symptôme d'une situation provoquée par la divergence des valeurs engagées dans la recherche psychosociologique et qui en déchire le champ à un niveau plus profond.

En ce sens aussi, la psychologie sociale est un mouvement : domaine de préoccupations dont l'homogénéité relative est parcourue par des courants entre lesquels s'instaurent parfois des conflits. S'impose ainsi l'image d'un champ de forces partagé par des lignes de tension qui menacent de devenir des lignes de rupture entre des « clans » des « écoles », des « establishments » s'opposant sous plusieurs rapports. Mais ce mouvement pourrait voir dans cette absence de cohésion l'espoir ou la condition même de son établissement en discipline purifiée. Car les débats qui l'animent, sont si fondamentalement reliés à son statut scientifique qu'ils ne sauraient désormais être évités et que leur résolution ne pourra intervenir qu'au prix de choix impliquant de la part des chercheurs eux-mêmes l'adhésion aux impératifs d'une science unitaire ou leur basculement vers des disciplines voisines.

Ces courants d'opposition et ces lignes de séparation que j'entreprends de décrire ici, peuvent être repérés sous les chapitres de la méthodologie, de l'univers théorique de référence, de la délimitation de l'unité d'analyse propre à la psychologie sociale.

---

<sup>1</sup> Voir les analyses documentaires consacrées aux chapitres publiés depuis 1960, Première Partie, chap. II.

## 1. Première ligne de tension : le conflit entre expérimentation et enquête

En abordant derechef le problème des conflits entre les options méthodologiques, je ne commence pas par toucher, comme il pourrait le sembler, à une question superficielle ou secondaire. Outre que cette question doit par ses implications nous conduire à des problèmes théoriques fondamentaux, je crois qu'il s'agit de quelque chose d'essentiel pour la psychologie sociale, d'étroitement lié à son statut scientifique. Non que notre mouvement se borne à être un concert de variations technologiques, mais bien parce que comme toute science, il doit aussi tenir son caractère de ses procédures d'exploration et de vérification. Je ne pense pas non plus qu'il faille considérer l'opposition entre tenants de l'enquête et tenants de l'expérimentation comme une phase de l'évolution historique de notre discipline : cette opposition peut être retrouvée dès les premiers balbutiements de la psychologie sociale. Même si la prétention à être une science purement expérimentale ne s'est formellement exprimée que dans une période récente – s'en référant aux signes que constituent les publications, on situera la généralisation d'une telle affirmation dans les années 60 : 1964, début de la parution annuelle des *Advances in Experimental Social Psychology* ; 1965 : création du *Journal of Experimental Social Psychology* – il est aisé de montrer que l'expérimentation fut toujours présente là où la psychologie sociale a posé son existence, et quelquefois avant l'enquête. À titre de repère rappelons que la première observation expérimentale en psychologie sociale remonte à 1897,<sup>1</sup> que la première vérification expérimentale d'une hypothèse se situe en 1920<sup>2</sup> et que Lewin formula la charte de l'expérimentation en psychologie sociale au moment où celle-ci s'imposait spectaculairement, en cette deuxième moitié du 20<sup>ème</sup> siècle.<sup>3</sup> La dualité des démarches est donc autre chose que la marque d'une étape historique quand bien même présentement les conflits qu'elle engendre font figure de période critique dans la croissance de la discipline.

La séparation entre expérimentation et enquête ne doit pas non plus être assimilée à une répartition des tâches, une spécialisation technique ou rapportée à une différenciation des stratégies de recherche selon les types de problèmes à explorer. Nous sommes en présence d'une véritable coupure clivant la communauté scientifique en deux mondes intellectuels, de sorte que l'on est en droit de se demander si nous n'avons pas affaire à deux sortes de savants, ou à deux disciplines différentes. De fait, opter pour l'une ou l'autre de ces méthodologies, revient à adhérer à une « société » dont l'accès n'est ouvert que si

---

<sup>1</sup> TRIPLETT, « The dynamogenic factors in pace making and competition », *American Journal of Psychology* 9, 1897 : 507-533.

<sup>2</sup> ALLPORT, F. « The influence of group upon association and thought », *Journal of Experimental Psychology* 3, 1920 : 159-182.

<sup>3</sup> LEWIN, K. « Field theory and experiment in social psychology : concepts and methods », pp. 130-154 in : CARTWRIGHT, D. (ed.) *Field theory in social science*. London, Tavistock, 1951.

l'on fait sien un credo défini sans autre besoin de justification et de discussion. Entre ces deux mondes, les jeux sont faits et la critique mutuelle semble exclure – malgré les efforts de certains <sup>1</sup> – toute possibilité de rapprochement. Les critiques que chaque école adresse à l'autre sont désormais connues : aux psychosociologues expérimentaux, on reproche l'artificialité des situations dans lesquelles ils procèdent à l'examen des phénomènes sociaux : en bref, *l'inadéquation entre leur démarche scientifique et la réalité sociale*. Aux psychosociologues non expérimentaux, on reproche de ne pouvoir saisir dans un contexte « naturel » la complexité des processus sociaux, d'adopter une démarche où la collecte des données n'autorise pas une vérification rigoureuse des propositions que l'on en tire : en bref, *l'incompatibilité de leur vue de la réalité sociale avec la démarche scientifique*.

À travers ce débat, c'est bien d'une définition de la psychologie sociale qu'il s'agit : ou bien l'on insiste sur le primat de ce qui constitue le caractère scientifique d'une démarche, quel que soit son objet, et, avec les expérimentalistes, on s'efforce d'élaborer des méthodes qui répondent à ce critère général de scientificité ; ou bien l'on accorde que prévaut la spécificité de la réalité visée et l'on tente, avec les psychosociologues de l'enquête et de l'observation, d'établir une méthodologie qui y soit adaptée. Mais n'est-ce pas une erreur de rester enfermé dans une dichotomie aussi abrupte et ne convient-il pas de formuler en termes différents le problème des rapports entre démarche et objet de la discipline ? C'est en se situant à ce niveau qu'il me paraît possible de surmonter les conséquences fâcheuses d'une dissension fondée sur une fausse représentation du champ. Il est en effet réaliste d'envisager une évolution qui consacrera la rupture actuelle : au niveau théorique, il est illusoire de croire à une conciliation possible étant donné justement les représentations en jeu ; au niveau pratique, la division méthodologique impose et imposera, tant pour la formation des chercheurs que pour le fonctionnement des institutions de recherche, des spécialisations dont les contraintes seront déterminantes pour l'avenir de la science. Mais devant une telle situation, deux types de prédictions peuvent être formulées dont les implications sont opposées.

Ceux qui ne reconnaissent pas de spécificité à l'objet de la psychologie sociale verront en effet dans la division méthodologique l'amorce d'une dissolution comme domaine de recherche autonome. On prévoit alors que la partie proprement expérimentale de la psychologie sociale sera intégrée à la psychologie générale et la partie enquête absorbée par la sociologie. Mais si l'on pense, comme c'est mon cas, que c'est l'existence de certains phénomènes qui a rendu nécessaire la psychologie sociale et que celle-ci le restera tant que leur explicitation théorique ne sera pas intervenue, alors on voit se dessiner un autre devenir à la séparation entre enquête et expérimentation. Certes, il est prévisible que certaines parties de la psychologie sociale se rapprocheront progressivement de la psychologie et de la

---

<sup>1</sup> HOVLAND, C. « Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change », *American Psychologist* 14 (1), 1959 : 8-17 [Voir analyse n° 53].

sociologie, non tant à cause de leur méthodologie qu'en raison d'une communauté de préoccupations. Ainsi toute une orientation clinique viendra à juste titre rejoindre le domaine de la psychologie de la personnalité où, à la suite des néo-freudiens, se développe un courant qui intègre la considération de certains facteurs sociaux et relationnels dans l'étude de la personnalité : un exemple d'une telle tendance peut être trouvé dans la transformation de la revue *Journal of Abnormal and Social Psychology* en *Journal of Personality and Social Psychology*. De même peut-on constater dès maintenant l'expulsion hors du champ de la psychologie sociale du domaine se rapportant aux sondages d'opinions, et le rapprochement de toute une série d'études psychosociologiques avec la sociologie de type fonctionnaliste que l'on peut considérer comme une psychosociologie « glacée », s'occupant de phénomènes psychosociologiques réifiés (par exemple, l'étude des organisations, des institutions hospitalières, carcérales etc.).

Mais conjointement à ces redéfinitions des secteurs d'appartenance, il est déjà possible de percevoir que se modifient les conceptions de l'expérimentation et de l'utilisation des techniques d'observation et d'enquête dans l'approche des phénomènes et processus proprement psychosociologiques. À partir de quoi le hiatus entre méthodes disparaît en faveur d'une complémentarité. Le dépassement de la contradiction s'opère par l'application de la démarche hypothético-déductive à l'observation et à l'enquête en milieu naturel (les psychosociologues abandonnant le modèle physique – pure expérimentation en laboratoire – pour le modèle astronomique expérimental, test en milieu naturel d'hypothèses théoriques) ou encore par l'inclusion de situations sociales réelles en vue de l'élaboration d'une théorie elle-même vérifiée dans le laboratoire et/ou par l'enquête, l'observation contrôlée, le traitement de données d'archives, etc.

Bien qu'elle ait été fort décriée, la psychologie sociale expérimentale reste le point fort et, paradoxalement, la partie la plus appliquée de la psychologie sociale. C'est d'elle qu'il faut partir pour procéder à la redéfinition des problèmes et des voies d'exploration qu'engendre toute division. En disant « partir », j'entends qu'il faut renoncer à s'affirmer expérimentaliste contre toute autre tendance, à faire de l'expérimentation une fin en soi ou un faux semblant qui confère aux recherches des allures de scientificité à l'usage des collègues <sup>1</sup> J'entends aussi que par le biais de l'expérimentation il ne faut pas s'attendre à rejoindre la psychologie expérimentale ou y puiser notre nourriture, non plus qu'à accéder à la rigueur de la physique ou de la mathématique. L'expérimentation reste une phase essentielle de la démarche scientifique, mais dans le cas de la psychologie sociale, il convient de l'insérer en juste place dans le processus d'exploration d'une réalité spécifique et de

---

<sup>1</sup> Un article de K. RING, usant d'un ton polémique quelque peu justifié, souligne les dangers d'une telle dépravation de l'orientation scientifique. On aboutirait à une sorte de surenchère gratuite où les expérimentations habiles sur des thèmes « exotiques » servent à cacher sous un style flamboyant et artificieux une matière vide ou triviale (« Experimental social psychology : some sober questions about some frivolous values », *Journal of Experimental Social Psychology* 3 (2), 1967 : 113-123).

la relier à l'activité théorique, malheureusement trop négligée jusqu'à présent. J'aurai à revenir en conclusion sur ce problème qui engage des options intellectuelles fondamentales. Pour ce qui concerne la question immédiate dont nous traitons, je crois possible d'augurer que la tension méthodologique disparaîtra quand, optant pour la méthode expérimentale comme noyau de la discipline, on reconstituera la séquence méthodologique en réintroduisant l'observation et l'enquête sur le terrain en amont et en aval de l'expérimentation et en subordonnant ces phases d'exploration et de vérification à une analyse théorique, elle-même en prise directe sur la réalité psychosociologique.

## **2. Seconde ligne de tension : l'orientation des généralisations**

S'agissant de référer les résultats obtenus, quelle que soit la méthode employée pour y parvenir, à un cadre doctrinal, les psychosociologues divergent également en deux tendances irréductibles. De fait, on retrouve, au niveau de l'orientation des généralisations le même problème : fonder la spécificité de la psychologie sociale ou en délimiter le domaine d'allégeance. Car s'il se trouve que les généralisations ne peuvent être effectuées dans le cadre de théories purement psychosociologiques, on est alors conduit à poser que les lois psychosociologiques ne sont que des cas particuliers de lois plus générales qui régissent les systèmes psychologique ou sociologique.

Ce dilemme se retrouve depuis que la psychologie sociale a été présentée comme domaine indépendant, soit – si l'on s'en tient à la publication de manuels, critère sur lequel s'accordent généralement les psychosociologues – depuis 1908. À cette date, en effet, parurent les deux premiers manuels se rapportant explicitement à la psychologie sociale. Mais déjà et du même coup, se manifestait la dualité de tendances dans la mesure où l'un des ouvrages était dû à un psychologue, l'autre à un sociologue<sup>1</sup>. Par la suite et jusqu'à ce que soient publiés des manuels dont les auteurs<sup>2</sup> se posent comme psychosociologues et tentent de définir la spécificité de leur champ, les ouvrages de présentation de la psychologie sociale furent presque par moitié dus à des psychologues et des sociologues. Cette différenciation se retrouve en filigrane, encore aujourd'hui, selon l'origine professionnelle des auteurs, et l'on voit ainsi la psychologie sociale considérée soit comme une branche de la psychologie, soit comme une branche de la sociologie.

Outre l'origine professionnelle et les doctrines de l'homme qu'elle engage, on peut assigner à la crise des généralisations une autre cause. Le développement des méthodes, l'accent placé sur l'empirie, l'importance accordée à l'établissement

---

<sup>1</sup> McDOUGALL, W. *Introduction to social psychology*. London, Methuen, 1908. Ross, E. A. *Social psychology*. New York, Macmillan, 1908.

<sup>2</sup> On trouvera dans la partie documentaire l'analyse des manuels dont les auteurs, depuis S. ASCH (1952) ont tenté de circonscrire rigoureusement le domaine psychosociologique, Première Partie, chap. I.

scientifique des données, a mis en veilleuse l'activité théorique en psychologie sociale. Ayant à approfondir et systématiser les problèmes et l'ensemble des résultats ainsi accumulés, on se heurte à la difficulté de trouver un cadre explicatif général et spécifique. Pour dépasser le simple langage descriptif auquel on s'est trouvé limité du fait même d'une démarche empirique et inductive, la nécessité de constructions et de généralisations théoriques s'est imposée. Comme la psychologie sociale n'est pas partie de la théorie, cette généralisation n'a pu être opérée au sein même du champ, mais par l'extension des résultats acquis à un autre ordre de connaissance, déjà structuré et applicable à un objet défini : celui de la psychologie ou de la sociologie. Et ainsi que le remarque Allport<sup>1</sup> il y a eu tendance jusque très récemment à rapporter les données recueillies par la recherche psychosociologique à un contexte de référence sociologique ou psychologique qui dépasse largement ce que l'on est en droit d'inférer à partir des données elles-mêmes. Les conflits d'orientation et la diversité des approches tiennent donc également à cette bifurcation où un corps commun de résultats et de concepts est dévié dans l'une ou l'autre de ces directions, la théorie proprement psychosociologique se trouvant par là dévoyée sinon arrêtée.

Orienter les généralisations vers la psychologie, revient à faire de la psychologie sociale une discipline purement descriptive, un secteur particulier de la psychologie ayant pour fonction d'étendre et d'approfondir la connaissance de phénomènes, processus, mécanismes généraux qui restent identiques à travers toutes les conditions de production ou d'opération : par exemple, la perception, le jugement, la mémoire, etc. Les résultats obtenus en psychologie sociale ne seraient alors que le moyen de spécifier certains facteurs qui interviennent dans l'établissement du comportement humain ou animal, ces spécifications devant être rapportées, en dernière analyse, aux lois de la psychologie animale, de la psychophysique ou de la psychophysiologie. Ainsi étudierait-on la perception sociale au même titre que l'on étudie la perception visuelle ou auditive. Ainsi des phénomènes proprement psychosociologiques comme les processus d'influence, le changement d'attitude ne seraient-ils qu'un cas particulier de conditionnement, un conditionnement intellectuel, soumis aux lois générales de l'apprentissage. Ou encore s'agissant d'un comportement, d'une attitude ou d'un besoin social se trouve-t-on amené à recourir à une explication purement psychologique : c'est Rokeach<sup>2</sup> qui rend compte du développement des systèmes de croyance, dogmatique ou libéral, par l'expérience de la petite enfance, plus ou moins traumatisante ou anxiogène ; c'est Schachter<sup>3</sup> qui pour expliquer la grégarité et le besoin d'affiliation s'en rapporte aux caractéristiques psychologiques liées au type d'éducation reçue en fonction du rang de naissance. Un autre exemple pourrait être trouvé dans la tradition behavioriste qui distingue différentes branches dans la psychologie générale selon le type d'antécédent du comportement, humain ou

---

<sup>1</sup> *Op. cit.*

<sup>2</sup> ROKACH, M. *Open and closed mind* [Voir analyse n° 54].

<sup>3</sup> SCHACHTER, S. *The psychology of affiliation* [Voir analyse n° 1761].

animal qu'elles considèrent : on fait de la psychologie de la perception quand l'antécédent est un stimulus sensoriel, de la psychologie de la motivation quand l'antécédent est une déprivation ou une excitation, de la psychologie de l'apprentissage quand l'antécédent est un renforcement, de la psychologie sociale enfin quand l'antécédent est un autre organisme, en relation de dépendance ou d'interdépendance. <sup>1</sup>

D'une manière générale, avec de telles conceptions, dont les exemples sont nombreux, on est amené à négliger les propriétés des entités mises en relations, qu'il s'agisse d'animaux, d'individus ou de groupes. D'autre part on se réfère à des mécanismes supposés généraux et indépendants des conditions dans lesquelles ils se produisent ou opèrent. Par là, on dénie toute spécificité aux objets de la psychologie sociale. En effet, l'extension univoque de l'individuel au social suppose de la part ce deux qui la préconisent ou y procèdent, l'adoption de trois postulats implicites. Postulat que le social ne constitue par rapport à l'élémentaire non-social, qu'un ordre caractérisé par une complexité croissante et que la hiérarchie des phénomènes s'ordonne du plus simple au plus complexe, de l'individu au groupe. Postulat que le social n'implique pas l'existence de phénomènes spécifiques, et qu'il n'y a pas de lois particulières le régissant, les lois physiologiques expliquant les lois psychologiques, ces dernières rendant compte des rapports sociaux. Postulat qu'il n'y a pas de différence fondamentale entre le social et le non-social, autrui n'étant considéré que comme partie de l'environnement. La doctrine d'Allport reste encore admise par beaucoup : « The significance of social behavior is the same as that of non-social, namely, the correction of the individual's biological maladjustment to his environment... In and through others many of our most urgent wants are fulfilled ; and our behavior toward them is based on the same fundamental needs as our reactions toward all objects, social or non-social ». <sup>2</sup> Ceci conduit à ramener la psychologie sociale au rang de discipline purement descriptive et, pour autant qu'on pose le « social » comme n'apportant rien, à en faire une psychologie individuelle élargie tandis que la psychologie individuelle (ou générale, ou expérimentale) est une psychologie sociale contractée. Et Asch, commentant ce courant de pensée, a pu, avec un humour non dénué de fondement, en conclure que les phénomènes sociaux *per se* ne sont pas d'un intérêt décisif : « The psychology of the individual also defined in a particular way the scope of social psychology which, instead of studying the usual stimuli weights, lights, sounds, – dealt with social stimuli. The other person too is a stimulus. But if « the individual in the crowd behaves just as he would behave alone, only more so », <sup>3</sup> if it was the individual citizen who stormed

---

<sup>1</sup> ZAJONC, R. *Social psychology* [Voir analyse n° 10].

<sup>2</sup> ALLPORT, F.H. *Social psychology*. Boston, Houghton-Mifflin, 1924, pp. 3-4.

<sup>3</sup> Citation extraite de l'ouvrage d'Allport cité *infra*, p. 295.

Bastille, one could only conclude that social phenomena were not of major theoretical interest. <sup>1</sup>

À cette orientation, s'oppose un autre courant qui tendrait à étudier les processus psychosociologiques en vue d'une connaissance sociologique et en référence à elle. Bien que répondant à un souci pratique : améliorer le fonctionnement social, cette orientation suppose une théorie de la société et de la dépendance de l'individu par rapport à ses structures. Je fais surtout allusion ici aux travaux portant sur les groupes restreints, leurs structures et les hiérarchies de rôles et de statuts par lesquelles se définissent l'identité et l'appartenance sociale des individus, ou encore aux recherches portant sur les communications de masse. Avec la première série de travaux, se dessine une image de la société globale comme étroitement dépendante du fonctionnement harmonieux et efficace des sous-ensembles qui la composent, c'est-à-dire les petites unités sociales telles que la famille, les milieux professionnels, les divers groupes primaires, etc. La connaissance des règles de la vie de ces sous-ensembles telle qu'elle procède de l'étude scientifique des petits groupes permettrait la maîtrise des problèmes sociaux cruciaux. Les lois établies sur le fonctionnement des groupes s'organisent alors en une théorie sociale qui les coiffe ; de même les lois qui régissent les relations sociales, se déduisent de la connaissance des processus de groupes, les individus étant saisis comme des unités sociales dont les propriétés décrivent uniquement des rôles, des statuts et des positions qu'ils occupent au sein des structures complexes. La psychologie sociale devient un moyen d'étudier en laboratoire, selon des méthodes éprouvées, les processus sociaux rencontrés à une échelle plus vaste dans la société réelle. De même les lois établies sur les effets des communications de masse, doivent être rapportées à une conception de la société comme masse homogène, composée de manière indifférenciée et atomistique d'éléments équivalents, les individus. Un autre exemple d'une généralisation extérieure à la psychologie sociale pourrait être trouvé dans l'orientation culturaliste qui subordonne les mécanismes psychosociaux aux caractéristiques sociales et culturelles du champ de comportement, aux cadres sociaux des grandes fonctions mentales, ou aux formes culturelles des acquisitions dans la socialisation et l'apprentissage social.

Il va sans dire que de telles conceptions engagent des représentations de la société sur lesquelles il y aurait lieu de discuter. Mais ce genre de critique relève d'un domaine qui ne nous concerne pas directement ici. Par contre, il me semble important de souligner l'absence d'une perspective vraiment dynamique dans l'approche des phénomènes psychosociologiques. Individus ou groupes y sont considérés comme des entités substantielles, dont les propriétés constitutives sont indépendantes des relations sociales qui s'établissent entre elles. Et, dans ce cas

---

<sup>1</sup> ASCH, S. « A perspective on social psychology », in : KOCH, S. (ed.) *A study of a science*. Vol. 3, New York, McGraw-Hill, 1959.



encore, la psychologie sociale ne peut dépasser une tâche purement descriptive, classificatoire.

Ces différentes tendances souffrent de n'avoir pas conçu un objet scientifique autonome, de n'avoir pas posé la possibilité d'une théorie spécifique des phénomènes complexes mis à jour par la recherche psychosociologique. Or, si une telle perspective reste aujourd'hui de l'ordre de l'idéal, il existe néanmoins des tentatives laissant voir dans quel sens elle peut et doit se développer. Les travaux de M. Sherif par exemple constituent une voie féconde : on reconnaîtra dans son approche des normes sociales et des relations inter-groupes, une vue dynamique pour expliquer tant l'élaboration de l'identité individuelle par appartenance ou référence à divers groupes sociaux, que la définition et l'organisation des groupes comme champs de relations, à partir des rapports qu'ils entretiennent avec les groupes environnants. Une autre illustration se trouve dans l'étude de Festinger, Riecken et Schachter sur la psychologie des millénaristes. Pour vérifier une théorie du changement d'attitude, qui pourrait sembler d'orientation individualiste et psychologisante, ces auteurs ont étudié dans un contexte social réel, par une méthode d'observation participante et d'expérimentation naturelle, l'évolution d'une secte religieuse dont les prédictions n'ont pas été réalisées. Cette évolution saisie au niveau d'un groupe social constituait un phénomène proprement psychosocial – il engageait les attitudes, les comportements et les rôles de ses membres autant que les relations internes au groupe et surtout le rapport de ce dernier à l'environnement social, dans la mesure où le recours au support social sous la forme du prosélytisme constituait pour la secte la seule issue pour résoudre le conflit interne provoqué par la contradiction entre sa propre interprétation de la nature et la réponse qu'elle recevait de cette dernière.<sup>1</sup>

À travers ces deux exemples, se dégage une optique, qui, surmontant l'opposition « individuel-social », posant les relations sociales comme essentielles dans la genèse et l'évolution des formations psychologiques, devrait arriver, en toute indépendance, à la formulation d'une théorie explicative des phénomènes psychosociologiques.

### **3. Troisième ligne de tension : la définition des unités spécifiques à l'approche psychosociologique**

Il se pourrait que l'opposition dont la section précédente vient de faire état, apparaisse comme une question d'histoire passée et dépassée à un observateur neuf qui s'en tiendrait aux déclarations des psychosociologues sur l'objet de leur discipline. C'est devenu en effet, depuis quelques années, un usage établi de dire que la psychologie sociale a pour objet l'interaction sociale ; par quoi l'on peut supposer résolue la contradiction entre les perspectives « psychologique » et

---

<sup>1</sup> FESTINGER, L. ; RIECKEN, H. W. ; SCHACHTER, S. *When Prophecy fails* [Voir analyse n°65].

« sociologique ». Mais, qu'on prenne garde : à y voir d'un peu près, il est aisé de constater que, sous ce terme, sont entendues des acceptions bien différentes. Ou plutôt, que l'accord ne règne guère quant à définir la qualité sociale de l'interaction, la nature et les termes du rapport par là supposé, et encore moins, quant à analyser le type d'incidence que peuvent avoir, les uns sur les autres, les axes et les pôles d'un tel système relationnel. En fait, à prendre pour objet une notion comme l'interaction sociale, sans en examiner rigoureusement la dépendance des liens et des composantes, on court le risque de se donner pour objet une forme vide, ce qui revient à ne pas se donner d'objet. Une telle situation qui fait aujourd'hui problème pour la psychologie sociale, n'est pas sans analogie avec celle, historiquement connue, d'un concept comme le « mouvement », qui ne devint objet de connaissance scientifique qu'à partir du moment où, cessant d'être traité comme une entité dotée de propriétés intrinsèques, il fut décomposé par Galilée en éléments et relations.

Et il me paraît, qu'en l'état actuel de la réflexion, le recours à une telle notion ne peut que voiler – et combien imparfaitement ! –, les difficultés très réelles que la psychologie sociale rencontre dans la définition de son unité d'observation et d'analyse, par cela même qu'elle reste tributaire d'un passé lourd en traditions différentes. Traditions ou orientations qui viennent d'être désignées et qui retentissent sur la conception de tous les aspects du système de l'interaction sociale. En rapport avec elles se dégagent plusieurs représentations de l'« objet psychosociologique » lesquelles aboutissent à poser plusieurs « psychologies sociales » coexistant en deçà ou malgré le couvert de l'interaction. J'examinerai maintenant ces optiques qui, déplaçant légèrement l'opposition « psychologie-sociologie » soulèvent, selon moi, un problème majeur pour la défense du statut scientifique de notre discipline.

Une première optique, individualiste, vise à déterminer les variables susceptibles de rendre compte de l'aspect social ou socialisé d'une réponse ou d'un comportement, en partant d'un schéma qui met en rapport deux éléments, déjà donnés et définis indépendamment l'un de l'autre, un « Ego » (individuel ou collectif) et un « Objet », ou encore un Stimulus et un répertoire de Réponses : E-O ou S-R. Elle s'assigne comme tâche de dresser l'inventaire des caractéristiques auxquelles rapporter du côté du sujet ou du côté de l'objet, les variations des réponses observées. Cette optique donne lieu à deux types de psychologie sociale, « taxonomique » et « différentielle », différant par l'importance et la signification accordées aux termes de la relation Ego-Objet.

Le point de vue taxonomique, tenant pour négligeable les propriétés du sujet qui peut être individuel ou collectif, humain ou non humain, voit le « social », donc son objet d'étude, comme une *dimension des stimuli*, eux-mêmes classables en *stimuli sociaux* et *non sociaux*. Le schéma de la relation Ego-Objet est ainsi spécifié :

Sujet : indifférencié, quelconque	{ <ul style="list-style-type: none"> <li>Objet : différencié en</li> <li>— social</li> <li>— non social</li> </ul>
--------------------------------------	--

Inscrivant la relation sujet-objet dans un contexte de stimulation sociale, la psychologie sociale se doit dans ce cas de définir les propriétés de l'objet social en regard de l'environnement non social et de distinguer ce qui découle spécifiquement d'un stimulus social (autrui, groupe, société) ou socialisé (« réalité sociale » par opposition à « réalité physique » ; ensemble des objets culturels etc.), bref d'établir une classification des conditions et des produits du rapport social. L'environnement humain sera considéré comme social, et dans l'environnement non humain, les stimuli seront qualifiés de sociaux quand leurs dimensions physiques seront soit indexées d'une certaine « valeur » (par exemple monnaies, poids, etc.), soit marquées par un faible degré de structuration, soit socialement « codées » ou « qualifiées ». Dans tous les cas on étudiera comment la dimension sociale infléchit, module des processus fondamentaux comme le jugement, la perception, les attitudes, sans supposer une modification de leur mode opératoire. Ainsi dans les études de perception sociale, s'attachera-t-on aux variations qui sont dues au fait que l'objet perçu est un humain (*cf.* les expériences sur la perception d'autrui) ou qu'il appartient à une classe socialement « valuée » (*cf.* les expériences sur les variations de l'évaluation de la taille des monnaies en fonction de leur valeur). On peut encore citer les expériences de Shérif sur l'effet auto-cinétique qui attribuent à la structuration du stimulus certains types de réponses, ou les travaux du groupe de Yale qui rendent compte de l'effet d'une communication persuasive par les caractéristiques sociales de sa source (prestige, crédibilité etc.). J'appelle cette psychologie sociale « taxonomique » parce qu'elle se borne à étendre la description psychologique d'une classe de stimuli à une autre, à marquer des spécificités, à chercher la manière particulière dont les phénomènes psychologiques généraux jouent dans ces cas spécifiques. En fait, elle procède comme une psychologie de la vision, de l'odorat, de l'audition, etc. C'est-à-dire qu'elle isole une série de variables propres à un champ de stimulation et en étudie les lois. Une telle attitude revient à dénier à la psychologie sociale la possibilité d'avoir des phénomènes et des problèmes théoriques propres : celle-ci ne peut être qu'un champ d'extension des lois de la psychologie générale. D'autre part, elle met en jeu une représentation du caractère « social » et « non social » des stimuli qui pose comme donné, état de « nature », ce qui en fait est déjà le produit d'une différenciation sociale. Et c'est un des problèmes majeurs de la psychologie sociale que de comprendre comment et quand un stimulus acquiert une valeur sociale, comment et quand se constituent la « réalité physique » et la « réalité sociale ».

Le point de vue différentiel n'est pas très éloigné du point de vue taxonomique, mais il renverse l'ordre des pôles dans la relation Ego-Objet, voyant dans les caractéristiques du sujet la raison de la réponse sociale observée. Il s'interroge sur le problème du rapport de l'individu à la société en général. De ce fait, la nature de la stimulation importe peu ; par contre, on opère un classement des individus qui

seront socialement différenciés en fonction d'un certain nombre de critères dont le choix varie avec l'école à laquelle on appartient ou le type de problème étudié. Par exemple on classera les individus selon le style cognitif (abstrait-concret), les structures affectives (haute, basse estime de soi), la personnalité (autoritaire-non autoritaire ; rigide-flexible), les motivations (besoin d'accomplissement, d'affiliation, d'approbation...), les attitudes (ethnocentrisme, dogmatisme...), le degré de suggestibilité, etc. Le rapport entre le sujet et son environnement s'exprime donc ainsi :

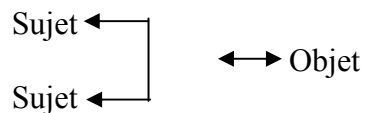
Sujet : différencié par  
des caractéristiques  
ayant un impact social.

Objet : indifférencié

Quel que soit le type de stimulation, on cherchera à savoir comment les diverses catégories d'individus se comporteront en société, comment elles entrent dans le milieu social, comme on pénètre dans le milieu physique. Le propos est alors d'établir une psychologie différentielle des réponses et des comportements sociaux et, à la limite, de dresser une sorte de tableau de la composition psychologique des groupes sociaux pour en déduire le fonctionnement. Ainsi, ayant décrit la symptomatologie des individus persuasibles on montre par exemple que, quel que soit le type de message qu'ils reçoivent, ils sont influencés. Ou bien on explique le leadership par les caractéristiques du meneur et des suiveurs. De même, au niveau des groupes, on établit avec soin une liste des caractéristiques structurelles et quantitatives des groupes, pour connaître les propriétés de leur fonctionnement, de leur production et la dynamique de leur évolution. Une telle perspective utilise de manière purement instrumentale les phénomènes psychosociologiques qu'elle aborde et de ce fait s'interdit d'en étudier les propriétés et d'en faire la théorie : si le caractère plus ou moins suggestible d'un individu rend compte de l'effet d'une communication, point n'est besoin de connaître cette dernière. Si l'on se contente de montrer que des individus sont plus influençables quand ils ont un fort besoin d'appartenance au groupe, qu'a-t-on appris du processus d'influence lui-même ? À la limite, on se demande si on fait de la psychologie de la personnalité ou de la psychologie sociale. Ne cherche-t-on pas simplement à mieux comprendre certains mécanismes psychologiques en les étudiant dans un contexte psychosociologique, ou à préciser l'effet des mécanismes sociaux sur certains types de personnalité ? Il est à craindre, qu'avec une telle optique, on ne se borne, là aussi, à un niveau descriptif et corrélationnel, la psychologie sociale ayant pour but d'évaluer des paramètres, des coefficients quantitatifs de la situation sociale et ignorant les phénomènes psychosociologiques comme processus *sui generis*.

Malgré leur intérêt, malgré l'importance des travaux qu'elles ont suscités, les variantes « taxonomique » et « différentielle » de l'optique individualiste manquent à saisir l'aspect proprement structurel, dynamique des processus psychosociologiques. De ce point de vue, une perspective plus « sociale » que

partagent, à des degrés divers, plusieurs auteurs, représente un progrès certain dans la mesure où elle prend comme point focal l'unité globale constituée par l'interdépendance, réelle ou symbolique, de plusieurs sujets dans leur rapport à un environnement commun, que celui-ci soit de nature physique ou sociale. Une telle perspective est applicable aux phénomènes de groupe aussi bien qu'aux processus psychologiques et sociaux et intègre le fait de la relation sociale dans la description et l'explication des phénomènes psychologiques et sociaux. Dans ce cas, la relation Sujet-Objet est médiée par l'intervention d'un autre sujet, d'un « Alter », et devient une relation complexe de sujet à sujet et de sujets à objets :



Mais cette relation de sujets à sujets dans leur rapport à l'objet peut elle-même être conçue sous une forme statique ou dynamique, c'est-à-dire en tant qu'elle se traduit par des modifications intéressant les comportements individuels mis en jeu, ou en tant qu'elle produit des effets spécifiques, engageant dans leur totalité les sujets et la relation qu'ils entretiennent entre eux et avec leur objet.

À ce titre on peut distinguer actuellement deux courants dans la recherche et la théorie. L'un, s'intéressant au mécanisme de « l'interaction » en général analyse, pour une relation donnée, les effets séquentiels et immédiats observables au niveau des comportements. Qu'il s'agisse de la simple présence d'autrui, ou de rapports de dépendance, d'interdépendance, d'échange, etc., on s'en tient aux modifications introduites dans les réponses de l'un des termes d'une relation sociale du fait de la stimulation que constitue la présence, l'intervention ou la réponse de l'autre terme, ou du fait du contrôle que chacun des termes peut exercer sur l'autre. Une illustration de cette tendance peut être trouvée dans les travaux de chercheurs comme R. Zajonc (*Facilitation sociale*<sup>1</sup>) ou comme J. Thibault et H. Kelley (*Social Psychology of Groups*<sup>2</sup>). L'autre courant voit la relation sociale comme la source de processus spécifiques constituant un contexte, un champ psychosocial où s'inscrivent et dont dépendent les phénomènes psychologiques subséquents. Dans ce cadre rentre l'analyse que Shérif fait de l'établissement des normes sociales, ou du développement des relations inter-groupes ; les travaux de l'école lewinienne sur les groupes, la constitution de la « réalité sociale », la comparaison sociale, etc. et, à un niveau plus limité, les études de Schachter montrant la dépendance des états émotionnels par rapport à la relation sociale.

Ceci nous amène à mieux préciser ce que l'on peut prendre comme objet en psychologie sociale. Il me semble légitime de dire que cette dernière doit s'occuper au premier chef du lien social que constitue la relation entre un « Ego » (individu

<sup>1</sup> Voir analyse n° 127.

<sup>2</sup> Voir analyse n° 34.

ou groupe) et un « Alter » (individu ou groupe) pour analyser leurs rapports à l'environnement, social ou non social, réel ou symbolique. Et d'ajouter qu'elle réussira ou échouera en tant que science dans la mesure où elle arrivera ou non à comprendre la genèse et les effets de ce lien. C'est en partant de l'existence ou de l'instauration du rapport entre plusieurs sujets sociaux que l'on pourra valablement rendre compte du transfert, de l'acquisition ou de l'émergence de propriétés ou comportements sociaux, de la transformation de certaines activités ou processus psychologiques (par exemple : les phénomènes d'imitation, de conformisme, d'innovation ; les modifications des structures mentales et cognitives, dans et par relations sociales, etc.).

Ce faisant, je ne crois pas obéir à quelque visée réductionniste, ramenant le psychologique ou le mental au social. Dans l'ordre d'interdétermination psychosociale, il convient de poser clairement le caractère des unités dont on s'occupe et d'où procéderont l'analyse de l'intériorisation et de l'extériorisation du social au niveau individuel, autant que la compréhension de l'intervention de l'individuel dans le social. Et peut-être par là redresserons-nous une représentation quelque peu abstraite et irréaliste, fondée sur l'idée d'un monisme individuel. Car, en effet, l'hypothétique solitude du sujet face à son environnement est toujours perturbée ou remise en cause par le lien social, réel ou symbolique. On suppose trop généralement, que le sujet dispose, face à un stimulus donné, d'un répertoire de réponses indépendant. Mais il est aisé de remarquer que, dans l'élaboration de son comportement, entre en jeu la présence, effective ou imaginaire, d'un autrui dont le répertoire de réponse interfère avec le sien. De plus, la réponse ou le comportement sont toujours situés dans un contexte de référence interne : celui des réponses que le sujet a données antérieurement au même stimulus ou à ceux qui lui sont associés, en fonction des différents rôles qu'il a occupés. Or ces différents rôles sont établis et vécus en rapport à autrui, dans la relation sociale ; dans cette mesure encore, agit le lien social, sous une forme, cette fois, intériorisée. De tels liens, produits de l'expérience antérieure ou de la relation immédiate, aussi ténus soient-ils, ont toujours un impact sur les fonctions et comportements individuels.

Les psychologues pensent, le plus souvent, que cet impact et les changements qu'il induit sont spécifiques selon les fonctions et activités psychologiques concernées et que les lois établies par la psychologie générale permettent de prédire, en dernière instance, la forme des modifications, somme toute secondaires, produites par le lien social. En fait, dès lors qu'interviennent les relations et les interférences sociales et interpersonnelles, les mécanismes psychologiques et les lois qui les régissent ne jouent plus de manière décisive : c'est la nature du rapport social qui seule rend compte des formes particulières qu'ils revêtent alors. Bien plus, il efface les différences entre les mécanismes et les fonctions psychologiques.

Il est donc urgent aujourd'hui d'opérer le passage d'une psychologie à deux termes « Ego-Objet » à une psychologie à trois termes « Ego-Alter-Objet ». Psychologie à laquelle contribuerait largement notre discipline, réalisant en cela

une prédiction que Freud, dans sa clairvoyance incisive, formulait dès 1921 : « L'opposition entre la psychologie individuelle et la psychologie sociale ou collective qui peut à première vue paraître très profonde, perd beaucoup de son acuité lorsqu'on l'examine de plus près. Sans doute la première a-t-elle pour objet l'individu et recherche-t-elle les moyens dont il se sert et les voies qu'il suit pour obtenir la satisfaction de ses désirs et ses besoins. Mais dans cette recherche, elle ne réussit que rarement et dans des cas tout à fait exceptionnels, à faire abstraction des rapports qui existent entre l'individu et ses semblables. C'est qu'autrui joue dans la vie de l'individu le rôle d'un modèle, d'un objet, d'un associé ou d'un adversaire, et la psychologie individuelle se présente dès le début comme étant en même temps par un certain côté une psychologie sociale dans le sens élargi, mais pleinement justifié du mot ». <sup>1</sup>

Telles sont les réflexions que suggèrent le survol d'une discipline en mouvement, l'analyse des courants qui animent la vie d'une communauté de chercheurs. Il convient maintenant de se tourner vers ce que la psychologie sociale présente de plus manifeste : ses productions significatives du point de vue de la délimitation du champ scientifique, et de la définition des cadres de la recherche. C'est seulement après avoir pris une vue exacte des résultats accumulés au cours de la dernière décade marquée par un bond décisif de la recherche, que pourront être avancées quelques propositions positives pour son meilleur développement. Et celui-ci est nécessaire.

---

<sup>1</sup> FREUD, S. « Psychologie collective et analyse du moi », in : *Essais de psychanalyse*. Paris, Payot, 1967, p. 83.

# PRÉFACE

## Deuxième Partie

### 2. LES COURANTS ACTUELS DE LA RECHERCHE PSYCHOSOCIOLOGIQUE

[Retour à la table des matières](#)

En 1953, T. Newcomb remarquait dans un rapport de tendance pour *l'Annual Review of Psychology*, que la récente publication de manuels exclusivement consacrés à la psychologie sociale illustre à la fois l'unification progressive du champ et son manque total d'intégration. En effet, sur les cinq manuels qu'il considérait, on ne trouvait aucun thème qui soit commun à tous, et 50 % des thèmes rapportés à la discipline n'étaient mentionnés que dans un seul ouvrage. Aujourd'hui, à juger d'après le même critère, nous devons reconnaître un progrès considérable dans le sens d'un resserrement des domaines de recherche. S'en tenant aux cinq manuels parus depuis 1964,<sup>1</sup> on devra constater une très grande concordance quant à la désignation des problèmes ressortissant à la psychologie sociale, un très large recouvrement des études rapportées. Si les manuels diffèrent, c'est essentiellement en raison des catégories ou concepts employés par les auteurs, de l'organisation des sous-thèmes de recherche en fonction de leur option théorique propre. Mais au niveau des résultats, comme des théories, au niveau de l'adjonction progressive de nouvelles aires de préoccupation comme à celui du déplacement de certains accents ou centres d'intérêt, il existe un consensus indéniable. Enfin peut-on espérer dégager le propre de la psychologie sociale de la seule considération de sa production récente.

C'est cette production que je vais maintenant essayer de dépeindre dans les aspects les plus saillants du point de vue de leur pertinence scientifique. J'insisterai

---

<sup>1</sup> Il s'agit des manuels de Brown, Hollander, Jones et Gerard, Newcomb, Secord et Backman, analysés Première Partie, chap. I.



surtout sur les travaux de psychosociologie expérimentale puisqu'aussi bien c'est dans cette voie qu'ont été réalisés les progrès les plus dignes d'intérêt.<sup>1</sup> Pour cette même raison la sélection des ouvrages et des articles analysés dans la partie documentaire à laquelle j'introduis, a surtout été faite dans la littérature expérimentale. J'observerai pour décrire les aires de recherche un plan légèrement différent de celui qui a été retenu dans la présentation des analyses documentaires. Alors que dans cette partie de l'ouvrage, on a essayé, par la seule distribution des comptes rendus, d'apporter des nuances susceptibles d'ouvrir au lecteur des perspectives de réflexion, et de suggérer, dans les orientations d'étude, des distinctions ou des rapprochements qui ne sont pas toujours ouvertement établis, je me bornerai, ici, à souligner les domaines majeurs où s'enregistre un accord, sensible surtout dans la psychosociologie américaine. Ce tableau, forcément succinct, s'ordonnera autour de quatre thèmes qui, comme objets ou comme rubriques, drainent le plus gros de la recherche empirique ou théorique : le changement d'attitude ; la communication sociale ; les groupes restreints et les processus d'influence ; la perception sociale. À ces thèmes centraux qu'il ne faut en aucun cas considérer comme une image fidèle de l'organisation du champ, seront à l'occasion rattachés certains courants non encore suffisamment développés pour être traités de façon autonome. *Infine*, j'aborderai les récents progrès en méthodologie dont on a volontairement renoncé à parler dans la partie documentaire, d'une part parce que l'on a choisi de mettre l'accent sur les contenus d'une discipline qui a été vue trop souvent dans son aspect méthodologique, d'autre part, parce que la question méthodologique est trop vaste pour être épuisée en quelques analyses.<sup>2</sup>

## **I. Le changement des attitudes : « questions empiriques et modules explicatifs »**

Traditionnellement, si l'on peut dire, le problème de la formation et du changement des attitudes constitue un terrain d'élection pour la psychologie sociale. Il a, depuis les premiers travaux français sur la suggestion, au début de ce siècle, une longue et solide histoire expérimentale, jalonnée par la comparaison de l'influence des experts et des majorités, autour des années 30, les expériences classiques de Sherif et de Asch sur l'influence interpersonnelle dans l'estimation de stimuli physiques, les travaux sur la persuasion du groupe de Yale, au lendemain de la guerre, et plus récemment, l'analyse de la structuration cognitive des attitudes, à travers les modèles dits de « cohérence » (*consistency*). Durant les quinze dernières années, les efforts ont surtout été orientés par le souci de consolider certains résultats, et par des controverses théoriques opposant les

---

<sup>1</sup> Pour une approche directe et détaillée des textes fondamentaux pour la recherche psychosociologique, on consultera le recueil de FAUCHEUX, CL. et MOSCOVICI, S. *Psychologie sociale, théorique et expérimentale*. Paris-La Haye, Mouton (sous presse)

<sup>2</sup> À ce propos, cf. LEMAINÉ, G. ; LEMAINÉ, J. M. *Psychologie sociale et expérimentation*. Paris-La Haye, Mouton, 1969.

tenants de la théorie de l'apprentissage et du renforcement à ceux qui utilisent un modèle cognitif, comme celui de la dissonance.

Au plan de la consolidation des résultats, il convient surtout de noter les recherches inspirées par l'école de Yale. Sous la conduite de Hovland, un groupe de chercheurs a étudié la persuasion en utilisant un paradigme expérimental qui soumettait une audience à une communication persuasive standardisée en vue de provoquer une modification d'opinion ou d'attitude, mesurable dans sa direction et son intensité. Un cycle de recherches faisant varier toute une série de facteurs au niveau de la source de communication, des caractéristiques du message ou des propriétés de l'audience, devait aboutir à la publication d'un ouvrage en 1953.<sup>1</sup> Depuis lors certaines des expériences consignées dans cet ouvrage ne purent être répliquées ou aboutirent à des résultats contradictoires. On fut donc conduit à une analyse plus détaillée des problèmes et particulièrement à un approfondissement des processus psychologiques impliqués dans le changement d'attitude : effets attribuables à l'ordre de présentation des arguments dans une communication persuasive, relation entre personnalité et suggestibilité, entre organisation des attitudes et changement.

Dans la même ligne de préoccupation, se sont développées des théories partielles et locales dont un des meilleurs exemples se trouve dans la théorie de l'inoculation de W. McGuire (1962).<sup>2</sup> Cet auteur fait une application analogique de la théorie de l'immunisation contre les maladies à virus, pour définir les conditions de la résistance à la persuasion, et trouver des procédures favorisant la défense de certaines attitudes ou croyances contre les attaques de la propagande.

Mais, c'est au plan de la controverse que se remarquent les travaux les plus stimulants, pour la plupart centrés autour du phénomène de « l'auto-persuasion » et des conditions dans lesquelles il se produit. Ce problème mis en lumière par la théorie de la dissonance<sup>3</sup> représente un important déplacement par rapport à des approches comme celles dont je viens de parler. Ces dernières explorent les conditions de la persuasion à travers l'information, le raisonnement, les appels émotionnels, la suggestion du prestige, etc. Elles sont fondées sur l'assertion que les changements de comportement passent par les changements d'attitudes auxquelles est conférée la valeur de déterminants de la conduite. Mais avec la théorie de la dissonance, avancée depuis 1957 par Festinger, l'approche du problème est renversée : la question n'est plus de modifier la conduite par les attitudes, mais au contraire d'agir sur ces dernières par le biais du changement de comportement. C'est par quoi cette théorie se démarque, en ce qu'elle a d'essentiel, des modèles de persuasion ou des modèles cognitifs qui en sont cependant souvent rapprochés. En effet, elle n'est pas simplement une variante parmi d'autres de

---

<sup>1</sup> Voir analyse n° 52.

<sup>2</sup> Voir analyse n° 69.

<sup>3</sup> Voir analyse n° 31. Voir également Deuxième Partie, chap. 1 et VIII.

l'hypothèse de l'équilibre qui permet de rendre compte du changement d'attitude par le jeu d'une réorganisation cognitive ayant pour finalité de réduire un déséquilibre entre des éléments cognitifs et/ou affectifs, comme c'est, grosso modo, le cas pour les modèles de Heider, Newcomb, Osgood, Rosenberg.<sup>1</sup> Certes elle met l'accent sur une dynamique intra-individuelle et sur la valeur motivationnelle des tensions afférentes à un déséquilibre des cognitions, entendues au sens large ; mais elle tient son unicité d'avoir insisté sur le rôle d'une décision d'action dans la structuration cognitive subséquente et dans le changement d'attitude. À ce titre un de ses corollaires, l'hypothèse dite de « l'insuffisance de justification » introduit directement au problème de l'auto-persuasion et a des implications pratiques considérables, susceptibles d'intéresser tous ceux qui s'interrogent sur l'importance relative du contrôle de la conduite et du contrôle des croyances, de l'éthique etc. Selon cette hypothèse, moins on fournit de justification à une personne qui se trouve contrainte d'agir contre ses opinions, plus elle aura tendance à réduire la dissonance ainsi produite en changeant ses attitudes pour les rendre conformes à son comportement. Une expérience célèbre « 20 dollars pour un mensonge » a, par ses prédictions et résultats surprenants (moins on paye quelqu'un pour mentir, plus il a tendance à croire à son mensonge), provoqué une longue controverse, riche en répliques et en interprétations alternatives. Parmi celles-ci, les plus importantes sont dues aux adeptes de la théorie de l'apprentissage qui, selon une ligne de réflexion antérieure à la théorie de la dissonance, ont cherché à montrer que le changement d'attitude est proportionnel à l'importance de l'incitateur. Alors que la théorie de la dissonance suppose que l'individu réévalue les facteurs de sa décision pour que ses évaluations et ses comportements soient cohérents, par quoi il se persuade que son comportement est justifié, la théorie de l'apprentissage (à travers les travaux de Janis et King sur le « *role-playing* », en particulier) montre que plus les incitateurs de la conduite sont importants, plus l'individu s'engage, s'applique à réaliser l'acte demandé, plus il le connaît et se convainc de sa justesse. Cette controverse théorique a engendré des recherches nombreuses, presque à l'excès. L'une et l'autre hypothèses ont reçu confirmations et infirmations, et, aujourd'hui encore, il ne semble pas que l'on puisse rassembler les résultats dans une généralisation unique. On a suggéré qu'une distinction devait être établie entre la *décision* de s'engager dans un acte non conforme à ses opinions (décision qui déclencherait un processus de réduction de dissonance) et le fait de *l'acte lui-même* (susceptible de provoquer un processus particulier d'auto-persuasion obéissant aux lois du renforcement).

Ces dix dernières années ont été fécondes pour la théorie de la dissonance, les recherches bourgeonnant autour de ses quatre thèmes d'application majeurs : les conséquences d'une décision, les effets de la contrainte à l'accord, la recherche d'information, et divers phénomènes d'interaction comme la comparaison sociale. Il convient de souligner l'apport fourni par des chercheurs comme Brehm et

---

<sup>1</sup> Voir analyses n° 32, 35, 45, 46, 49.

Cohen <sup>1</sup> ou comme Zimbardo <sup>2</sup> dans l'extension de la théorie, le raffinement des concepts et l'enrichissement des procédures empiriques qui adjoignent de nouvelles variables de comportement ou de nouveaux indices (d'apprentissage ou physiologiques) pour mesurer les phénomènes de dissonance et assurer la validité des indicateurs purement verbaux. Cependant que, dans la querelle expérimentale, les représentants de la théorie de l'apprentissage contribuaient à un progrès expérimental certain dont on est en droit d'espérer la mise en place d'une opérationnalisation et d'une procédure plus rigoureuse dans l'étude de processus aussi subtils.

À travers cet exemple se dégage clairement l'évolution d'un champ qui est encore marqué, au niveau des résultats expérimentaux par l'ambiguïté et l'incohérence, mais qui s'organise néanmoins, fait relativement rare, selon des lignes théoriques.

Touchant aux attitudes, il est nécessaire de rappeler certaines tendances de recherche qui ne sont pas proprement ou exclusivement expérimentales, mais qui ont fortement contribué au développement du champ. Je veux parler, d'une part des travaux qui ont cherché à décrire les dimensions et la structure de divers champs d'opinion ou de représentation et dont certains exemples se retrouvent dans la psychosociologie française (C. Andrieux ; P. H. Chombard de Lauwe ; S. Moscovici <sup>3</sup>). D'autre part des recherches qui ont défini, dans le cadre d'une théorie psychologique, le système de leur organisation comme l'illustre l'ouvrage de M. Rokeach *The open and closed mind*. <sup>4</sup>

## II. La communication sociale

Historiquement et scientifiquement, la communication sociale occupe une position nodale dans la psychologie sociale. Historiquement parce que c'est avec ce domaine que la discipline est devenue un champ scientifiquement défini, grâce aux travaux de Lazarsfeld, Hovland et Lewin. Scientifiquement parce que la communication commande les phénomènes essentiels qui régissent l'élaboration et la pérennité des relations sociales et de leurs produits (des attitudes, représentations aux idéologies ; des performances de groupes aux changements sociaux, etc.). J'emploie à dessein la notion globale de « communication sociale » <sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Voir analyse n° 178.

<sup>2</sup> Voir analyse n° 196.

<sup>3</sup> Voir les analyses d'ouvrages et articles de ces auteurs dans la Deuxième Partie, chap. 1.

<sup>4</sup> Voir analyse n° 54.

<sup>5</sup> Pour des raisons de clarté, dans la partie documentaire, les comptes rendus des travaux se rapportant à la communication sociale autres que ceux mentionnés dans le chapitre sur les attitudes (chap. I) ont été regroupés en deux chapitres distincts : l'un consacré aux phénomènes de communication de masse et aux processus sociaux qui peuvent y être associés sous certains rapports : changement, diffusion des connaissances et techniques (chap. II) ; l'autre aux réseaux

pour désigner un domaine qui par son importance mériterait un traitement théorique systématique et unitaire, mais je reste conscient du fait qu'actuellement, comme dans le passé, il s'agit d'un champ kaléidoscopique où se rencontrent des approches, des objectifs et des concepts totalement hétérogènes. Parce que la communication a été saisie à travers des comportements très divers, et dans une perspective surtout instrumentale pour comprendre les phénomènes de changement d'attitude (au niveau individuel pour la persuasion, au niveau collectif pour les moyens de communication de masse) et certains processus de groupe (organisation, productions, structure, etc.) son étude qui mobilise pourtant une cohorte de sociologues, psychologues et linguistes ou littérateurs, ne présente aucune cohérence théorique. Sauf à y trouver des liens purement artificiels (comme c'est le cas des ouvrages de sociologie sur les communications de masse qui accordent quelques pages aux phénomènes psychologiques, ou dans les esquisses psychosociologiques qui réservent un chapitre aux mass media) on ne sait parler de la communication que sous ses aspects parcellaires qui suffisent, néanmoins, amplement à en démontrer l'importance et l'extension : recherches sur les communications de masse, les moyens de communication et les processus de diffusion ; recherches sur les conditions et effets de la communication persuasive ; recherches sur les rapports entre propriétés du langage et propriétés ou conditions de la communication.

Autour de ces travaux, un courant original, sensible en Europe en particulier avec les travaux de S. Moscovici et R. Rommetveit,<sup>1</sup> devrait conduire sous peu à l'établissement d'une psychosociologie du langage, complétant la compréhension des phénomènes linguistiques à la lumière de l'exploration systématique de leur fonction de communication.

### **III. Les groupes restreints et les processus d'influence**

Si l'on en juge par les quelque trois mille titres recensés comme se rapportant à l'étude des petits groupes, nous sommes là devant un des domaines les plus riches et les plus prolifiques de la psychologie sociale. Mais il faut se garder de considérer globalement cet ensemble de recherches et distinguer les cas où les groupes restreints ont été pris comme objets spécifiques donc étudiés du point de vue de leurs propriétés et de leur fonctionnement, et les cas où ils s'offrent comme un moyen d'approcher des processus collectifs repérables dans d'autres contextes, comme une miniaturisation de situations sociales réelles. C'est pourquoi il est difficile de trouver une théorie générale se rapportant à ce domaine ; c'est pourquoi également on a choisi dans la partie documentaire de diviser les chapitres se rapportant aux groupes restreints en deux rubriques l'une plus proprement réservée aux propriétés, productions et processus analysables au niveau des petits groupes ;

---

et canaux de communication tels qu'ils sont étudiés dans les petits groupes ainsi qu'au langage pour autant que les propriétés et fonctions de ce dernier peuvent y être rapportées (chap. III).

<sup>1</sup> Voir analyses n° 88 et 89.

l'autre se rapportant à des phénomènes psychosociologiques autonomes dont l'étude s'effectue au niveau des petits groupes (influence, pression sociale, hiérarchie, leadership, etc.). De ce fait ont été traités dans des chapitres particuliers, des phénomènes qui, pour ressortir ordinairement à une classification dans les petits groupes, sont plus favorablement étudiés au niveau de la dyade, sont plus facilement isolables en tant qu'aspects de l'interaction (négociation-échange), ou encore se rapportant à des processus psychologiques ou mentaux spécifiques (processus de décision par exemple).

À travers ces différentes rubriques je dégagerai, ci-après, quelques-uns des problèmes ou des phénomènes qui en raison de l'attention qu'on leur a accordée par le passé ou en raison de leur importance actuelle dans le développement de la recherche méritent une mention particulière.

## **1. La résolution de problème en groupe**

La comparaison entre les performances individuelles et celles d'un groupe figure parmi les plus anciennes des préoccupations en psychosociologie. Après lui avoir apporté un intérêt sporadique, les chercheurs ont abouti au cours des quinze dernières années à l'établissement de propositions relativement solides et définitives, aidés en cela par l'utilisation de modèles mathématiques qui ont permis des mesures claires et cohérentes dans l'analyse de la production des groupes. Un progrès qui mérite d'être signalé, a également été réalisé dans un secteur connexe, celui de la « facilitation sociale » (comparaison de performances individuelles en situation solitaire et sociale) par R. Zajonc. Celui-ci a utilisé les nouveaux concepts de la théorie de l'apprentissage pour intégrer et synthétiser un ensemble de travaux jusqu'alors sans unité, ni cohérence. On trouvera dans ce cas un exemple heureux de reprise théorique d'une accumulation empirique, étalée de façon désordonnée dans le temps. <sup>1</sup>

L'analyse de la production des groupes a donné lieu à une controverse quant à savoir ce qui de la structure du groupe ou de la tâche était déterminant : certains prenant la tâche comme variable indépendante et le groupe, son organisation, comme variable dépendante, d'autres faisant l'inverse. Les chercheurs français ont quelque peu contribué à l'avancement de cette question : Faucheux et Moscovici montrant que la structure de la tâche influe sur le groupe et rend compte en interaction avec lui des performances. <sup>2</sup> Flament, proposant un modèle d'analyse qui intègre ces diverses tendances, faisant dépendre l'efficacité d'un groupe de l'ensemble groupe/tâche, organisation sociale/organisation de l'environnement. <sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Voir analyse n° 127.

<sup>2</sup> Voir analyse n° 122.

<sup>3</sup> Voir analyse n° 85.

À propos des problèmes de décision, on trouvera une nouvelle approche de la comparaison « individu-groupe » dans les travaux sur le « risky shift » (Wallach, Kogan et Bem<sup>1</sup>) qui ont démontré que dans les choix engageant un risque, les groupes ont tendance à adopter des décisions plus risquées que ne le sont celles de leurs membres pris individuellement. Il semble que la discussion au sein du groupe ait une prépondérance déterminante dans cette orientation vers le risque dont on voit l'explication soit au niveau de la « rhétorique » – les individus les plus entreprenants ou audacieux auraient un discours plus persuasif qui entraîne le groupe – soit au niveau du partage, de la diffusion, des responsabilités. Ces travaux ont connu un retentissement certain ces dernières années dans la mesure où ils allaient contre des conceptions, plus ou moins implicites mais généralement répandues, sur l'influence modératrice des groupes. On pense en effet que les jugements individuels ont tendance à être extrêmes et que le groupe atténue cette extrémisation en raison des pressions à l'uniformité qui s'y exercent et de la nécessité d'y faire converger les opinions individuelles autour d'un consensus moyen ou d'un plus petit commun dénominateur. Mais, avec et au-delà des recherches sur le « risky-shift », des travaux récents mettent en évidence que l'interaction en groupe produit un effet d'extrémisation, de polarisation des opinions ou des jugements toutes les fois que les membres du groupe sont fortement impliqués dans leur participation, s'investissent dans le travail collectif, toutes les fois que la situation est structurée par des normes partagées. Le « risky-shift » ne serait alors qu'un cas ou une illustration de cette extrémisation et non un effet spécifique lié au contenu de certaines décisions prises en groupe ainsi que le voudraient certains auteurs. Cette interprétation, applicable à tous les cas susceptibles de faire émerger un engagement normatif, remet en question la généralité de certaines propositions sur les processus d'influence en groupe comme le montrent les travaux de Tajfel et Wilkes ;<sup>2</sup> Moscovici, Chatel, Zavalloni.<sup>3</sup> Il me paraît y avoir là une direction de recherche féconde pour le futur.

## 2. Influence, pressions et hiérarchies sociales, leadership

Parmi les phénomènes dont l'expérimentation sur les petits groupes a permis l'exploration, il faut souligner l'importance des phénomènes d'influence sous leur forme générale, conformité-déviance, ou sous leurs spécifications : leadership, hiérarchies et pressions sociales.

L'influence est sans nul doute le problème théorique fondamental de la psychologie sociale. Comme je viens de le laisser entrevoir, les chercheurs se sont surtout attachés jusqu'à présent aux différentes formes de pression et de contrôle que le groupe exerce sur ses membres, qu'il s'agisse des phénomènes de

---

<sup>1</sup> Voir analyses n° 180, 192, 193.

<sup>2</sup> Voir analyses n° 223, 225.

<sup>3</sup> MOSCOVICI, S. ; CHATEL, M. M. ; ZAVALLONI, M. « Effet de polarisation et construction des échelles d'attitudes », *Bulletin de Psychologie* 274, 22 (5-6), décembre 1968 : 329-340.

conformité, d'établissement de normes, ou des pressions à l'uniformité (Asch, Sherif, Festinger etc.). Actuellement, se dégage une nouvelle orientation d'étude à travers des travaux qui s'orientent vers le changement social et l'innovation ainsi que vers les phénomènes d'influence dus aux minorités (Faucheux, MOSCOVICI <sup>1</sup>).

Le leadership fut, au cours des dernières décades un centre d'intérêt majeur en raison de ses incidences pratiques immédiates. On a d'abord tenté de préciser les caractéristiques du leader, les contraintes de son rôle, et les conséquences des différents styles de commandement sur le fonctionnement des groupes. Autour de ce dernier thème, s'est engagé, depuis les expériences désormais classiques de Lewin, Lippit et White, un débat entre les partisans du style permissif ou démocratique et ceux du style autoritaire. Fiedler, pratiquant conjointement et complémentaiement l'expérimentation et l'étude sur le terrain a contribué de manière exemplaire, à l'éclaircissement des conditions de meilleure efficacité des différentes méthodes de direction des groupes. <sup>2</sup> Les tendances les plus récentes, inscrivent le leadership dans le phénomène plus vaste de l'influence sociale et le rapportent à la situation du groupe et aux relations d'interaction entre les membres du groupe, quelle que soit leur position (Hollander <sup>3</sup>).

Étroitement solidaires du domaine de l'influence, les études sur les hiérarchies sociales (effets des positions dans le groupe sur les communications et les relations interpersonnelles) et le problème du pouvoir rencontrent une attention accrue, particulièrement en Europe (M. Mulder <sup>4</sup>). De la même manière, observe-t-on dans l'étude des pressions sociales, un effort pour intégrer des concepts tels que ceux de normes et de rôles dans une théorie de l'influence (R. Rommetveit <sup>5</sup>).

### **3. Échange, conflit et négociation**

Dans le prolongement de certaines préoccupations nées de l'étude des petits groupes, l'interdépendance et le conflit sont devenus un pôle attractif de la psychologie sociale, depuis 6 ou 8 ans. Ainsi peut-on observer dans une œuvre comme celle de Morton Deutsch, l'évolution d'une recherche qui part des relations de coopération et de compétition dans les petits groupes pour aboutir à l'étude du conflit et de la négociation au sein des dyades ; il semble même qu'aujourd'hui l'analyse de la négociation et des situations de jeu soit la voie royale dans l'approche de l'interaction. <sup>6</sup> L'essor de ce domaine doit beaucoup à l'apport de la théorie des jeux telle qu'elle s'est développée en économie et en science politique,

---

<sup>1</sup> Voir analyse n° 145.

<sup>2</sup> Voir analyses n° 130 et 135.

<sup>3</sup> Voir analyse n° 131.

<sup>4</sup> Voir analyse n° 113.

<sup>5</sup> Voir analyse n° 44.

<sup>6</sup> Voir analyses in Deuxième Partie, chap. VII.



et aux théories psychosociologiques de l'échange que Thibaut et Kelley ont rassemblées dans leur ouvrage *The social psychology of group*.<sup>1</sup> Les recherches ont essentiellement porté sur : le développement de la coopération en situation d'information et de communications réduites ; l'exercice du pouvoir et le contrôle des relations interpersonnelles ; le rôle de la communication dans la résolution des conflits ; les stratégies et processus de négociation et de marchandage ; le développement de normes de loyauté et d'équité pour résoudre les problèmes de l'interdépendance. On verra dans cet ensemble de questions un exemple assez pur de réalisations scientifiques issues de la demande et de la pratique sociale. Malgré son intérêt ce domaine laisse à désirer : on y demeure à une phase exploratoire, les recherches y sont dispersées et la théorie en est absente, sinon au titre de schémas très généraux, ou de micro-théories très localisées.

#### **IV. La perception sociale**

C'est vers les années 30 que s'est ouvert le domaine d'étude de la perception sociale, qui est entendue généralement au sens de perception des personnes, encore qu'il faille souligner l'intérêt de travaux qui, longtemps peu nombreux, connaissent un regain de vigueur, notamment en Angleterre avec H. Tajfel<sup>2</sup> et s'intéressent aux déterminants sociaux des processus perceptifs.

Au départ, deux problèmes ont mobilisé l'attention : celui de la perception des émotions et celui de l'exactitude du jugement sur autrui. D'un intérêt théorique et pratique indéniable, ils n'ont pu être traités adéquatement dans la mesure où se rencontre à leur propos la difficulté, apparemment insurmontable, de trouver un critère d'exactitude perceptive. Pour autant que l'on parle d'exactitude en perception sociale, il est nécessaire d'avoir une définition du stimulus social indépendante du processus étudié : cette exigence a conduit à une situation absurde où les jugements des psychologues furent utilisés dans certains cas comme un critère d'expert pour évaluer les jugements des sujets, alors qu'au même moment d'autres expériences remettaient fortement en cause cette exactitude. Une étape fut franchie, après la deuxième guerre mondiale, lorsque les chercheurs prirent les réponses de la personne stimulus (échelles d'auto-évaluation, inventaires de personnalité, etc.) comme le critère auquel mesurer l'exactitude de l'estimation que l'observateur donnait des mêmes réponses. Mais il est apparu que cette méthode, dont Cronbach fit une critique détaillée, ne fournissait pas de données correspondant spécifiquement à la perception de la personne stimulus et qu'elles réfléchissaient tout autant la conception ou le savoir général que les sujets avaient sur la conduite humaine ou les projections de leurs caractéristiques personnelles. Il s'ensuivit, cela va sans dire, un déclin de l'attention portée à ce domaine au cours des dernières années.

---

<sup>1</sup> Voir analyse n°. 34.

<sup>2</sup> Voir analyses n° 221, 223, 224, 225.

Depuis une période récente, cependant, on observe un renouveau des études sur la perception sociale avec un déplacement du centre d'intérêt vers les facteurs qui produisent des variations dans les perceptions et les jugements. Et, ce qui est plus important, on peut remarquer aussi des tentatives pour organiser théoriquement l'ensemble de ce domaine autour de la notion de « responsabilité causale », d'« attribution de causalité ». S'inspirant des concepts proposés par F. Heider en 1958 (*The psychology of interpersonal relations*<sup>1</sup>) cet effort a bénéficié de la contribution de Thibaut et Riecken au plan des paradigmes expérimentaux, et connu sa plus grande expansion avec celle de E. Jones<sup>2</sup> qui étudie les évaluations de la conduite selon que cette dernière est rapportée à des causes internes ou externes, ainsi que les processus d'inférence de certaines dispositions personnelles à partir des comportements observables.

De fait, ce domaine, grâce au déplacement d'éclairage qui s'y est opéré, s'affirme à nouveau comme un secteur central et fondamental de la psychologie sociale. On peut augurer qu'il sera appelé à connaître des développements considérables, compte tenu des progrès constatables au niveau des modèles théoriques et des nombreux travaux qui peuvent y être rattachés. Ainsi, D. Bem dans une reprise critique d'expériences sur la dissonance vérifie une hypothèse skinérienne sur l'auto-persuasion en faisant appel à des concepts et des procédures qui relèvent de la théorie de l'attribution dans la mesure où il demande à ses sujets de faire des inférences sur les attitudes d'une personne à partir de ce qu'ils connaissent de son comportement et des conditions dans lesquelles il s'est inscrit.<sup>3</sup> Un autre exemple peut être trouvé dans les études de Schachter et Singer sur l'influence sociale dans la détermination et la qualification des états émotionnels<sup>4</sup> : se rapportant à la perception du corps propre, ils démontrent que si un état émotionnel ne peut être attribué à une cause externe (situation sociale ou agent chimique) seul le recours à l'influence sociale et à autrui permet d'identifier, de qualifier les états internes. Ces deux exemples, empruntés à des univers de préoccupation fort différents et apparemment sans rapport direct avec la théorie de l'attribution de causalité, laissent pressentir la portée de cette dernière.

On peut également rattacher à la notion de responsabilité causale, les récentes recherches qui s'appliquent aux conduites volontaires où le sujet social cherche à s'affirmer comme source de son comportement, telle l'étude de Brehm sur la « réactance psychologique », inspirée par la théorie de la dissonance et portant sur les réactions de l'individu privé d'une liberté, ou menacé de l'être.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Voir analyse n° 32.

<sup>2</sup> Voir analyse n° 38.

<sup>3</sup> Voir analyse n° 70.

<sup>4</sup> Voir analyse n° 182.

<sup>5</sup> Voir analyse n° 40.

Traditionnellement, on aborde l'étude des relations intergroupes, dans le même cadre que celui de la perception sociale dans la mesure où cette dernière dépend souvent de l'appartenance à un groupe au niveau du sujet percevant ou de la personne perçue, ou des relations interpersonnelles qui s'établissent entre eux. Le domaine des relations inter-groupes, encore mal assis dans son autonomie, malgré des travaux importants de Sherif, mérite cependant dans l'avenir de recevoir un traitement plus approfondi et systématique dans la mesure où toute réalité de groupe est déjà une réalité d'intergroupe, où l'identité d'un groupe, les relations entre les sujets qui le composent, la réalité sociale qu'ils élaborent, dépendent étroitement des relations que le groupe entretient avec les groupes qui l'entourent.

## **V. Méthodologie et stratégie de la recherche expérimentale**

Dans l'ordre méthodologique, de grands progrès ont été réalisés du point de vue expérimental cependant qu'émergeaient conjointement des questions touchant à la stratégie de recherche.

### **1. Méthodologie de la recherche**

Au rang des développements expérimentaux récents, il convient de signaler tout d'abord, le recours sans cesse accru à des variables physiologiques dans les plans expérimentaux, <sup>1</sup> soit comme variable indépendante comme c'est le cas des travaux de Schachter et Singer sur l'interaction entre les facteurs physiologiques et sociaux dans la génération des états émotionnels, soit – et cette tendance nouvelle connaît une vogue sans cesse croissante – comme variable dépendante. Dans ce cas, des mesures telles que la pression ou la composition sanguine, le rythme cardiaque, etc. sont considérées comme plus certaines que les mesures verbales habituellement recueillies, parce qu'objectives. Elles fournissent une manière de confirmation, de validation ou de contrôle à ces dernières.

En ce qui concerne les processus d'interaction dans les groupes restreints, les méthodes d'analyse n'avaient pas connu par le passé des progrès aussi marquants que ceux réalisés dans le raffinement des procédures expérimentales. Elles s'étaient révélées d'un coût élevé pour leur maigre qualité contraignant à se fonder sur un haut degré de spéculation dans l'analyse des processus. Cette situation a été modifiée à partir du moment où les chercheurs ont pu utiliser les ordinateurs, ce qui a entraîné une amélioration notable, tant en ce qui concerne le traitement de données complexes recueillies sur des interactions naturelles que celui de données obtenues dans les jeux expérimentaux et les études sur la négociation. On est en droit d'attendre dans les dix années à venir une mise au point de méthodes d'analyse qui, conjointement avec l'élaboration de modèles mathématiques et de

---

<sup>1</sup> Voir quelques exemples dans la Deuxième Partie, chap. VIII.

programmes de simulation sur machine, viendront bouleverser les travaux sur les processus de groupe.

Cet exemple, comme celui cité antérieurement à propos de la comparaison entre performances individuelles et collectives, confirme l'importance que revêtent les modèles mathématiques et les simulations sur ordinateur dans la recherche psychosociologique. On en constate également les effets dans l'étude de la perception sociale, du changement d'attitudes, de l'échange d'informations et des processus d'interaction. Dans l'avenir, le perfectionnement des procédures d'analyse devra nécessairement s'accompagner et bénéficier d'une conceptualisation plus élaborée des processus d'interaction grâce à la formalisation mathématique et aux programmes de simulation.

Les études trans-culturelles, en voie d'expansion depuis 1954, sont susceptibles d'apporter un élargissement notable à la compréhension des phénomènes psychosociologiques. On notera toutefois qu'elles n'ont pas encore surmonté de graves difficultés méthodologiques au niveau : 1) de l'échantillonnage rigoureux des cultures et sociétés ; 2) des procédures de répliques et du choix des variables ; 3) de l'interprétation des variations culturelles qui ne se situent pas au plan des valeurs de variables mais à celui de l'interaction entre variables observées.

## **2. Stratégie de la recherche**

Certains problèmes ont été soulevés par les phénomènes psychosociologiques qui se produisent dans la situation expérimentale, du fait de la relation sociale s'instaurant entre sujets et expérimentateur, et des anticipations qui s'y engagent (attitude du sujet à l'égard de l'expérience et de l'expérimentateur ; tendance à faciliter la réalisation des hypothèses qu'il lui attribue ; aptitude de l'expérimentateur à contrôler la conduite des sujets, etc.). Un ouvrage de Rosenthal<sup>1</sup> fait la synthèse de cette question qui a alerté maints chercheurs (Riecken, Orne, etc.) à plus d'un titre : par les implications qu'elle risque d'avoir du point de vue de la validité des résultats obtenus (ainsi pourrait-on expliquer l'impossibilité de répliquer certaines expériences par les biais introduits par les expérimentateurs), et par l'éclairage qu'elle apporte sur les phénomènes d'influence et de communication (en ce qu'elle montre à l'œuvre les effets de la communication non verbale et de l'influence non intentionnelle). Mais on peut regretter que jusqu'à présent les chercheurs aient été plus habiles à démontrer l'existence de biais dus à l'expérimentateur, qu'à découvrir les processus par lesquels ils peuvent intervenir.

Dans un esprit similaire, on s'interroge depuis quelques années sur les aspects éthiques de l'expérimentation en psychologie sociale : on s'inquiète du risque de trouble psychologique qu'encourent les personnes participant en qualité de

---

<sup>1</sup> Voir analyse n° 29.

« sujet » à certaines expériences : par exemple une personne que l'on amène à rabaisser son estime de soi ou à s'attribuer des mobiles anormaux ou immoraux, peut en subir le contrecoup dans ses sentiments ou ses comportements après l'expérience ; de même le fait de tromper les participants à une expérience sur son but réel, même si on les informe en fin de passation, peut avoir pour conséquence de jeter un discrédit général sur l'expérimentation en psychosociologie, et prévenir des participants futurs. La discussion de ces problèmes dont la gravité ne doit pas être perdue de vue, a revêtu surtout un caractère passionnel et peu fécond ; son seul point positif reste qu'elle a provoqué un nouveau courant de recherche et que de nombreuses études s'orientent vers les conséquences psychologiques et morales de l'expérimentation et la détection d'effets de contamination dans les populations de sujets.

Une dernière préoccupation stratégique, et non la moindre, découle du fait que la plupart des connaissances scientifiques en psychologie sociale, existent déjà dans le savoir quotidien, que les phénomènes auxquels elle s'intéresse sont accessibles à l'observation de l'homme de la rue : ce qui faisait dire à un psychosociologue que, dans sa plus grande part, la psychologie sociale est une « psychologie de grand-mère » ; et ce qui jette le doute dans bien des esprits quant au sérieux et à la validité du travail des psychosociologues. Ce problème a été résolu dans trois directions : recherche de résultats non-évidents ou contraires aux affirmations du sens commun ; étude des interactions entre facteurs de causation ; étude détaillée et objective des processus. La première orientation a connu les plus grandes faveurs ces dernières années, inspirées par le succès de Festinger et de son école dans la vérification de prédictions non-triviales découlant de la théorie de la dissonance. Mais, on a pu craindre que malgré son caractère stimulant, la recherche du « non-évident » ne se fasse au détriment de la pertinence et de la représentativité des conditions expérimentales eu égard aux conditions sociales « réelles ». Et certains recherchant une garantie de validité supérieure, ont préconisé les deux autres orientations. Cette tendance qui croit assurer le départ entre constat spontané et connaissance scientifique par la seule rigueur des instruments de recueil et des méthodes d'analyse des données ne me paraît répondre ni à la question soulevée par la recherche du « non-évident », ni aux exigences d'une véritable transformation scientifique. Sur ces points, je reviendrai dans la troisième partie.

Faisant un retour en arrière pour mettre en évidence quelques-uns des domaines saillants par leur richesse, leur progrès ou par les problèmes qui les agitent, j'ai dû le plus souvent m'en référer à la psychosociologie américaine. Je le regrette, mais le fait est là : c'est aux États-Unis que la recherche est la plus ancienne, la plus structurée, et il faut le dire la plus féconde. Les conditions institutionnelles et un intérêt tardif ont empêché que la discipline ne se développe pleinement en Europe où pourtant se comptent ses « pères ».

J'ai tenté de montrer au passage quelques-uns des secteurs où se détachent déjà des noms ou des optiques originales en Europe. Il reste à espérer que le mouvement qui s'amorce tant du côté de l'Ouest que du côté de l'Est se traduira – une fois les conditions réunies, et l'on s'y emploie – par un essor nouveau pour la psychologie sociale.

## PRÉFACE

### TROISIÈME PARTIE

#### 3. PERSPECTIVES D'AVENIR

[Retour à la table des matières](#)

Ayant choisi de parler de la psychologie sociale sous son aspect problématique, pour montrer sur quel terrain, nous cherchons et nous nous mouvons, il me faut maintenant préciser dans quel sens nous pouvons et devons entendre progresser scientifiquement. Ai-je assez montré d'où nous partons ? Je l'imagine et à ce propos me semble pertinente une remarque d'Henri Poincaré : « Une accumulation de faits n'est pas plus une science qu'un tas de pierres n'est une maison ». Car il faut avouer qu'invitant à visiter la psychologie sociale, on ne sait trop si on montre un tas de pierres ou une maison. On y découvre d'abord une famille de problèmes passionnants – c'est ce qui attire –, puis autour des problèmes, on rencontre une masse de faits – c'est ce qui occupe et préoccupe – et, enfin, quelque part, au détour d'une lignée de faits ou de questions, il arrive de trouver l'ébauche d'une théorie – et c'est ce qui étonne, car on s'attendait à en voir davantage. Cette vue, pour impressionniste qu'elle soit, touche à un mal fondamental, qui – soit dit en passant – est celui de toutes les sciences humaines : à peine atteignent-elles à un stade cumulatif, alors que devraient y opérer des processus de transformation dans un cadre théorique où les faits se convertissent les uns dans les autres, où certains problèmes sont résolus tandis que d'autres émergent, où les hypothèses s'affrontent et se dépassent.

Dans les sciences humaines, force est de constater une arborescence de faits et de théories, donc une absence de progrès réels pour autant que les faits ne sont pas intégrés dans un univers conceptuel homogène et qu'aucune théorie n'est vraiment infirmée ou rendue obsolète par une autre. Les concepts utilisés sont empruntés à un auteur ou à un autre ; les modèles théoriques sont juxtaposés dans une confrontation où n'ont place ni le dialogue réel, ni la contestation fondée et féconde. Comment s'attendre dès lors à ce que les faits établis empiriquement

soient autre chose qu'une accumulation hétéroclite puisque les théories dont ils sont censés dépendre, ne procèdent pas elles-mêmes autrement. Les expériences ou les études empiriques ne sont pas vraiment confrontables, les résultats contradictoires avancés à propos d'un même phénomène ne conduisent que rarement à la démarche théorique qui permettrait de trancher et de transformer le champ du savoir. Une autre raison milite pour le maintien de cette situation dans les sciences sociales. À la différence des sciences exactes, elles se contentent – et c'est particulièrement vrai pour la psychologie sociale – de partir de constatations du sens commun. Elles ne se veulent pas sciences de l'effet, mais sciences du phénomène, de l'apparence. Et, à croire que l'on sait déjà tout ou beaucoup, par expérience immédiate, de la conduite humaine, on interdit à sa discipline d'apporter des découvertes révolutionnaires ou des données susceptibles de modifier le savoir pré-scientifique : la connaissance prend alors figure de raffinement de ce pré-savoir, et la trivialité des résultats obtenus se masque sous l'artifice instrumental et méthodologique.

Reconnaître cet état des sciences humaines (absence de théorie de type cumulatif ; coexistence de systèmes qui sous-tendent un champ de recherche sans le structurer vraiment ; vertu conférée à la méthodologie pour cimenter une communauté d'approche ; difficulté à concilier les données établies et les théories), ne servirait de rien, si l'on n'était pas en mesure de poser les conditions permettant de dépasser et compenser ces insuffisances. Personnellement, et pour ce qui est de la psychologie sociale, il me semble qu'un tel progrès est subordonné à la réalisation de trois objectifs que je propose à la réflexion du lecteur : 1) assurer la validité des lois psychosociologiques en les fondant sur une analyse extensive des phénomènes sociaux ; 2) établir un savoir cumulatif ; 3) définir les objets propres à notre discipline en les inscrivant dans le contexte social réel où ils sont observables et dans le cadre théorique qui en assure le statut scientifique.

## **I. Remarques sur les conditions de validité des lois psychosociologiques**

J'ai déjà montré combien actuellement le problème de la généralisation des lois psychosociologiques est douloureux et crucial pour l'avenir de la psychologie sociale. J'y reviens pour des raisons théoriques, car le poser équivaut à se demander si l'on peut espérer constituer une science psychosociale et comment. Pour des raisons pratiques aussi, car s'il est vrai que la plupart des concepts et des lois de la psychologie sociale ont été élaborés aux États-Unis – et, qui plus est, sur la population très particulière des campus universitaires –, quelles sont les voies pour fonder une science valide dans les autres pays ? La réponse à la question pratique devrait nous amener à la réponse à la question théorique. Actuellement, le fait que la psychologie sociale soit quasi exclusivement américaine, constitue un double handicap. Pour les chercheurs des États-Unis, cela ne laisse pas de limiter la portée de leurs résultats et de faire peser une incertitude, voire un doute, sur la validité des lois et théories qu'ils énoncent. Pour les chercheurs des autres pays,



cela met en question leur orientation scientifique : ou ils bâtissent une psychologie sociale propre à leur culture et leur société, ou ils se contentent d'appliquer à l'enseignement et à la pratique de la recherche un modèle que tout désigne comme limité.

On a trop tendance, dans cette affaire, à croire que la solution se trouve dans la recherche trans- ou cross-culturelle, visant à comparer un même phénomène psychologique à travers plusieurs sociétés ou cultures, à établir des ressemblances et des différences. Une telle perspective est a- ou anti-théorique, car la psychologie sociale y est ramenée à une science de la variabilité, de la différence, par opposition à une science psychologique, science du constant et du général. Nous n'aurions donc pour fonction que de dresser un catalogue des variations exotiques, une description des formes culturelles dans lesquelles un même phénomène se produit, et notre fin dernière serait de montrer que la culture humaine est diverse. Or si nous traitons effectivement de la détermination sociale et culturelle des processus psychologiques et psychosociologiques, encore faut-il saisir à quel niveau et dans quel cadre s'opère cette détermination. À rester au niveau du manifeste, nous bornant à dire que tels phénomènes s'observent partout, que tels autres changent ici ou là, comme ceci ou comme cela, nous décrivons, nous n'apprenons rien des processus de détermination. Ces processus ne peuvent être dégagés et généralisés qu'au niveau de la théorie et des concepts centraux, applicables dans tous les cas à condition d'y référer les paramètres appropriés et de procéder aux permutations exigées par les systèmes sociaux comparés. Dans les études comparatives, on se contente le plus souvent d'isoler abstraitement des indices, des variables, maintenus identiques à travers différents contextes. Pour que la comparaison soit valide, il faut au contraire rechercher les équivalences culturelles et sociales, s'appuyer sur des indices spécifiés eu égard à leur appartenance à des systèmes culturels définis. Alors seulement un processus, une loi, établis dans une culture pourront être transférés dans une autre après avoir subi les transformations permettant leur vérification ; alors seulement pourra-t-on chercher les éléments généraux qui subsistent sous la diversité culturelle apparente, laquelle est explicable, en dernière analyse, par des types de combinaisons variables entre éléments généraux. Mais ceci suppose une connaissance approfondie des cadres culturels et sociaux dans lesquels sont insérés les phénomènes, et, au plan théorique, une certaine conception du rapport de la psychologie sociale à ces systèmes globaux, de sa destination finale.

Ainsi sommes-nous amenés à un autre ordre de réflexion qui concerne le processus de formation de notre discipline, et sa détermination sociale, aspects que l'on a trop souvent négligés. Que s'agit-il aujourd'hui de comparer et d'étendre ? Essentiellement les lois et phénomènes dégagés par la psychosociologie américaine qui œuvre comme moteur de notre discipline. Or, il ne faut pas ignorer que la véritable conquête de cette dernière réside non tant dans la démarche empirique ou la construction théorique, que dans le fait qu'elle a pris pour thème de la recherche et contenu de la théorie les interrogations de sa société. Son art a

été de formuler les problèmes de la société américaine en termes psychosociologiques et d'en faire un objet de science. Si, donc, nous nous contentons de partir de la littérature qu'elle nous transmet pour engendrer notre savoir, fût-ce à des fins comparatives, nous ne faisons qu'adopter les préoccupations et les traditions d'une autre société et nous travaillons dans l'abstrait, à résoudre les problèmes de la société américaine, nous appliquant à une réalité qui ne peut être saisie que par analogie. Nous nous résignons en cela à être les épigones d'une science qui se fait ailleurs, et les isolés d'une société, la nôtre, dont nous nous désintéressons, cherchant alors la reconnaissance scientifique comme méthodologues, mathématiciens, expérimentateurs, jamais comme psychosociologues. Par contre, si nous reprenons à notre compte, dans toute sa signification, le message de la psychosociologie américaine, nous cesserons de mettre entre parenthèses les problèmes de notre société, de négliger le rôle de la demande sociale, et nous serons alors en mesure d'opérer de véritables généralisations en réintroduisant nos objets dans la totalité de notre société, en établissant les conditions d'une comparaison véritable et d'une transformation sûre. Du même coup, nous comprendrons que notre discipline ne s'épanouira qu'à donner sens à la réalité dans laquelle vivent ceux qui la pratiquent et nous serons présents là où le sont les sociologues, les économistes, pour montrer que la psychologie sociale peut répondre à certaines interrogations sociales. Ce faisant, je dénonce la tendance facile en psychosociologie qui consiste à emprunter sa problématique à la littérature américaine au risque de voir ses travaux cantonnés dans l'artificiel et décalés dans le temps, et j'opte pour une science qui aille au-delà du sens commun, cherchant à construire ses objets à partir du contexte social d'où ils émergent.

Cette doctrine est aussi une défense de la portée de la psychologie sociale. On a trop tendance à oublier aujourd'hui que l'idée initiale qui a stimulé l'apparition de notre discipline fut le désir de comprendre les conditions de fonctionnement d'une société, la constitution d'une culture. Avec comme but théorique l'explication de ce fonctionnement, de cette constitution ; comme but pratique, la critique de l'organisation de la société, de la culture, conformément aux principes que l'on pensait pouvoir découvrir. De la vie quotidienne et des relations des individus et groupes, à la création intellectuelle, individuelle ou collective, et aux idéologies – tel paraissait aller le champ de la psychologie sociale. À ce titre elle était une science sociale et politique. Un tel caractère a été oublié ou voilé à partir du moment où on en a parlé comme d'une science comportementale, une « behavioral science » ce qui a eu pour double conséquence de déporter le point d'impact de la discipline (de la société vers le comportement individuel ou interindividuel sous ses manifestations quasi physiques, non verbales) et d'en rétrécir l'horizon et la portée. Mais ne nous cachons pas qu'elle reste encore une science sociale et politique, et qu'elle doit l'être, consciemment. Il n'est pas sans intérêt de rappeler à ce propos les raisons qui, aux États-Unis même, et en dehors des arguments purement scientifiques sur la plus grande validité des sciences du comportement, ont contribué à cet oubli, à ce déplacement de vision. De l'aveu d'un psychologue,

James Miller, on a eu recours à la terminologie de « behavioral science » parce que dans l'opinion américaine, celle des sénateurs qui votent les budgets de recherche et des fondations qui soutiennent les institutions, le terme « sciences sociales » suscitait une certaine méfiance, « social science » étant confondu avec socialisme, et « social scientist » avec critique de la société. « Behavioral science » avait, de ce point de vue, une connotation plus neutre. Mais, il ne faut pas s'y tromper : le changement de terminologie implique un changement de centre d'intérêt et de fonctions. Ces nouvelles sciences sociales doivent limiter leurs ambitions à la recherche de palliatifs aux dysfonctions d'une société dont les institutions ne doivent pas être remises en cause, ni la compatibilité avec les exigences psychologiques de l'homme, contestée. La signification politique de ce déplacement est évidente, et transforme notre science en discipline « périphérique », « excentrique » pour reprendre une expression de Kurt Back, abstraite et désincarnée. Devant ce rétrécissement du champ intellectuel, il est important de rappeler le caractère social et politique de la psychologie sociale qui doit revendiquer, dans leur plein sens, ses possibilités comme critique et instrument de l'organisation de la vie sociale. Si l'on continue d'occulter la portée sociale et politique de la discipline, non seulement on empêche qu'elle donne leurs justes dimensions aux phénomènes qu'elle étudie, mais on risque de donner acte aux accusations qui se multiplient, avec une apparente justification, et qui tendent à montrer qu'elle contribue à l'endoctrinement, la bureaucratisation de la vie sociale.

Puisque je préconise de partir de notre société pour formuler les problèmes théoriques qui dépassent les constats du sens commun et contribuent à l'établissement d'une psychosociologie générale il faut d'erechef poser les conditions d'une production vraiment scientifique. Nous touchons là au problème de la cumulativité du savoir et de l'activité théorique de transformation, que j'ai partiellement abordé à propos des tensions, sous l'angle de la description du champ. Il faut y revenir maintenant pour dégager ce que doit être la démarche adéquate pour universaliser les phénomènes mis à jour par la recherche psychosociologique.

## **II. Remarques sur les conditions d'un savoir psychosociologique cumulatif**

En premier lieu, en posant la psychologie sociale comme science sociale, on doit accepter qu'elle ne soit pas purement expérimentale, mais suppose une liaison étroite avec la réalité sociale, en « amont » et en « aval » de l'expérimentation. Donc que l'on redonne place et dignité à l'observation. Non l'observation pré- ou para-scientifique, conçue comme simple recueil d'information, mais une observation orientée vers l'élaboration d'un schème théorique susceptible de conduire à une vérification rigoureuse, comme c'est le cas en éthologie.

En amont, l'observation devra être « modélisée », c'est-à-dire transformée en instrument de recherche fin et poussé, permettant de saisir tous les aspects significatifs d'un phénomène et leurs relations ainsi que de formuler à leur propos des hypothèses précises. Une telle tradition se retrouve rarement en psychologie sociale, mais les quelques exemples qui existent (Back, Festinger, Sherif...) peuvent servir à en dégager les impératifs : établir un modèle de sémantique descriptive en partant d'un répertoire des classes de comportement et d'interaction et des catégories de relations existant entre ces comportements et ces interactions ; dégager à partir de ce répertoire les significations des situations concrètes observées, laissant à l'expérimentation le soin d'en manipuler les signes. Il s'ensuit que l'on doit accorder priorité à l'élaboration d'un langage spécifique. Les psychosociologues expérimentaux manipulant des « variables » ont tendance à « physicaliser », « substantialiser » leurs concepts, « mécaniser » leurs relations. Or à la différence du physicien, nous partons d'un objet que nous n'inventons pas, qui a son propre langage que nous devons retrouver et traduire. Malheureusement, pour l'instant, nous ne disposons ni d'un langage descriptif adéquat, ni d'un langage formel puissant, et le plus souvent nous empruntons à d'autres sciences leurs concepts. Nous devons donc nous attacher d'abord à définir un ensemble de concepts descriptifs et analytiques pour servir à l'observation d'une réalité spécifique.

En aval également, l'observation doit occuper une place essentielle, comme vérification ultime des hypothèses testées en laboratoire. L'expérimentation *in vitro* a, en principe, l'avantage de traiter de variables et de relations fondamentales, et d'éliminer les éléments perturbateurs et accessoires qui sont censés entourer les phénomènes dans la réalité. Mais il n'est pas sûr, d'une part, que ces éléments – ou certains d'entre eux – ne jouent pas un rôle non négligeable dans la production des phénomènes, et, d'autre part, que pour avoir une compréhension exacte de ces derniers, il ne faille pas rendre compte du rapport qu'entretiennent ces éléments avec le processus général. Avec l'enquête on a cru pouvoir contourner la difficulté en saisissant d'emblée et de conserve la loi et ses coefficients de particularité. En fait, on a échoué dans cette entreprise, commettant de plus une erreur épistémologique grave par l'élimination pure et simple d'une étape cruciale, l'expérimentation. Seule l'observation, contrôlée mais d'ordre quasi naturel, est susceptible de fournir le moyen de prendre en ligne de compte tous les éléments d'un système, et de réintroduire l'expérimentation dans la réalité, assurant ainsi les possibilités de généralisation d'une loi.

En second lieu, il s'agira de situer l'expérimentation à sa juste place dans la séquence méthodologique, eu égard à son rapport à la réalité étudiée et à la théorie. Sur l'axe des phénomènes, elle s'inscrit comme un nœud, un point de conversion des données d'observation en objets scientifiques. Sur l'axe de la théorie, elle s'insère dans une trame de démonstration ou de vérification, avec comme fonction de décider entre deux séries homogènes d'hypothèses ou de vérifier les prédictions d'une théorie. Comme instrument scientifique, elle est, si j'ose dire, un centaure

incarnant le réel et la théorie. Il en découle que l'expérimentation ne saurait être ni une simple miniaturisation du réel, ni une simple manipulation de variables entre lesquelles existe une relation quelconque. Or, il y a une tendance en psychologie sociale, soit à expérimenter, mesurer le trivial, soit à adopter un point de vue « baconien », selon lequel vaut d'être expérimenté tout ce qui peut l'être techniquement. À quoi l'on peut répondre que tant qu'il s'agira de faire la science du déjà connu, on n'avancera pas dans une direction visible et acceptable ; tant que l'on usera d'un critère purement technique, on achoppera à trois obstacles dirimants : difficulté de différencier entre ce qui est pertinent ou non scientifiquement ; impossibilité de trancher entre les expériences qui sont multiplicatives (*i.e.* permettant une exploration plus approfondie des variables en jeu dans un phénomène) et celles qui sont redondantes (*i.e.* établissant une nouvelle fois un phénomène sans rien y ajouter) ; réduction du nombre des travaux de réplication renforçant la validité des propositions établies, partant, affaiblissement de la rigueur expérimentale. Donc si nous voulons accéder à un savoir cumulatif, nous devons : éviter de mettre dans le laboratoire ce qui est connu par ailleurs ; assurer que nous saisissons des dimensions pertinentes par un travail préalable d'observation et de réflexion théorique ; multiplier les réplications et les vérifications naturelles des phénomènes postulés.

Mais ceci nous renvoie au travail théorique nécessaire à toute science cumulative et générale, que j'aborde en troisième lieu. Si l'on a rencontré tant d'insuffisances dans les rapports entre observation, expérimentation et théorie, cela tient en grande partie à la nature des constructions théoriques impliquées dans la recherche. Tout d'abord, nous constatons une grande hétérogénéité dans les concepts et points de vue théoriques. D'autre part, nous avons souvent recours à des modèles limités qui sont plus une réflexion sur certains aspects des phénomènes que leur théorie : de tels modèles permettent de faire quelques expériences intéressantes, mais ils conservent une portée limitée, au delà de laquelle l'expérimentation n'apporte plus rien. De plus, il est difficile de trancher expérimentalement entre de tels modèles qui se réfèrent pour un même phénomène à des variables différentes, comme c'est le cas par exemple pour les modèles du changement d'attitude. Cet état se traduit par une juxtaposition abondante et inopérante d'expériences – illustrant bien le fait que le propre de toute science non-cumulative est de n'avoir pas de mémoire – et une impossibilité d'intégration entre modèles à portée réduite. Si bien que lorsqu'on embrasse un domaine de recherche dans son entier, expériences et modèles compris, on ne peut aboutir qu'à une généralisation statistique, une sorte de dénominateur commun, le plus simple et le plus dépouillé, mais souffrant de nombreuses exceptions. Et comme en bonne science toute proposition générale qui est contredite par une expérience et ne propose pas d'explication alternative n'est pas valide, autant dire que nous additionnons des connaissances récusables. Je crois que la tension qui se développe dans et autour de la recherche empirique ne pourra être résolue que si on libère la psychologie sociale de l'obsession de l'empirie, et si on encourage le

travail théorique proprement dit comme condition préalable et comme produit légitime de la recherche.

On peut trouver deux types de raisons à l'inhibition du système d'idéation théorique en psychologie sociale, l'un de fait, l'autre de doctrine. Il est vrai que ce qui est aujourd'hui récompensé et reconnu par le groupe social et le groupe professionnel, c'est la réalisation expérimentale, la possibilité de convertir des idées en expériences. Il est non moins vrai qu'existe une peur réactionnelle de retomber dans la spéculation « philosophique », et que l'on ne tolère pas de manipuler des idées si dans un délai plus ou moins bref, elles n'aboutissent pas à une expérimentation, à moins que ce ne soit sous la forme « honorable » de la formalisation mathématique, aussi faible et contestable soit-elle. Et le milieu des sciences sociales est tellement répressif sur ce plan qu'il a rendu la science inintéressante, recouvrant les problèmes fondamentaux qui ont trait à l'homme et à la société d'un nuage de questions fragmentaires et techniques, capable seulement d'écoeurer l'enthousiasme et d'écarter les talents. Il nous faut aujourd'hui réhabiliter une psychosociologie théorique qui devrait exister au même titre qu'il existe une psychosociologie expérimentale.

Pour ce faire, encore faut-il savoir à quel type de théorie se référer et sur quelle tradition s'appuyer, quitte à la bouleverser, pour continuer à bâtir. Bien que nous ayons à notre disposition un arsenal imposant de faits, d'idées et de concepts, je ne crois pas que le recours à des théories du type « point de vue », « revue critique », « système », « synthèse », ou « définition, classification de concepts », soit fécond. Ceci, d'une part, en raison de l'incohérence qui règne dans le domaine de l'acquis, d'autre part, parce qu'il est utopique de penser qu'émergerait la théorie d'une intégration d'éléments qui n'en portent pas la marque. Deux entreprises, sans doute ambitieuses, me paraissent intéressantes à tenter. La première, dégageant les traits essentiels des problèmes et hypothèses afférents à un domaine psychosociologique, se donnerait pour but d'élaborer une problématique systématique et unitaire à propos du phénomène central dans ce domaine. par exemple reprendre dans une analyse théorique tous les travaux qui, à des titres divers, ont abordé les problèmes de communication pour formuler un modèle général de la communication sociale dont il serait possible de déduire les résultats et propositions établis, quitte à les soumettre à une nouvelle critique et vérification avant de les intégrer sous un éclairage différent. La seconde se proposerait de constituer une véritable théorie générale des phénomènes psychosociologiques. Touchant à l'ensemble de la discipline, et procédant par retouches et bouleversements dans l'examen des théories existantes, elle marquerait le début d'une psychosociologie systématique dans sa démarche et cumulative dans ses résultats. Quant à la tradition sur laquelle fonder une telle réflexion, j'avancerai que nous devons nous en rapporter à Lewin qui est le seul, jusqu'à présent, à avoir marqué un tournant dans l'élaboration des concepts psychosociologiques. Quoi qu'il en soit, et peut-être sans aller aussi loin, il urge, vu l'état actuel de la psychologie sociale, de s'engager dans la recherche théorique. Elle seule peut libérer les énergies couvertes par l'expérimentation et

réduire la dispersion, le morcellement, l'hétérogénéité qui règnent dans ce domaine. Elle seule pourra permettre d'isoler dans leur généralité des processus repérables et analysables dans des contextes culturels et sociaux, concrets et divers.

### **III. Remarques sur la délimitation des objets psychosociologiques**

Une fois posées au niveau de la démarche, les conditions d'une science psychosociologique, il reste à définir avec clarté son domaine spécifique, ses objets. Ceci afin que la discipline soit reconnue ; afin que, entre psychosociologues, on cesse de se satisfaire des critères institutionnels et méthodologiques pour se reconnaître ; afin que notre champ soit structuré, qu'il y ait une certaine concentration des intérêts, une mobilisation des pouvoirs créateurs et une possibilité de communication et de décision quant aux résultats obtenus.

J'avancerai à ce propos des réflexions très personnelles et qui reflètent la façon dont j'aborde les phénomènes psychosociologiques et leur théorie. En ces matières où n'existe aucun consensus contraignant, force est de jeter sur le tapis ses orientations personnelles que d'aucuns trouveront critiquables mais que l'on offre pour leur mérite minimal : être source de discussion, de controverse, donc de réflexion. Il me semble que nous devons partir de deux axiomes : 1) la psychologie sociale est une science sociale ; 2) elle est une science spécifique : *i.e.* les phénomènes auxquels elle s'intéresse ne sauraient constituer l'objet d'une autre science. J'ai déjà dit, concernant ce double caractère, quel fourvoiement me semblaient constituer des optiques purement individualistes, taxonomiques ou différentielles, et comment nous devons adopter une perspective dynamique permettant seule d'expliquer la formation concomitante de la psychologie humaine et de la société humaine et leur articulation. Il me semble que c'est seulement ainsi que la psychologie sociale peut prétendre à avoir des problèmes théoriques propres et contribuer à la connaissance de l'homme de façon originale.

Cette perspective qui pose comme étant du ressort de la psychologie sociale tout ce qui émerge de la relation entre sujets sociaux dans leur rapport à l'environnement, conduit à la délimitation de certains contenus, de certains thèmes prioritaires qui constituent ce que l'on peut appeler l'objet d'une science. Et je formulerai comme objet central, exclusif pour la psychosociologie tous les phénomènes ayant trait à *l'idéologie et à la communication*, ordonnés aux plans de leur genèse, leur structure et leur fonction. Plus précisément encore, je dirai que la psychologie sociale s'occupe des processus culturels par lesquels, dans une société donnée : 1) s'organisent les connaissances ; 2) s'établissent les rapports des individus à leur environnement, rapports toujours médiatisés par autrui ; 3) se canalisent les structures dans lesquelles les hommes se conduisent ; 4) se codifient les rapports inter-individuels et inter-groupes ; 5) se constitue une réalité sociale commune qui s'origine autant dans les relations avec les autres que dans les

rappports avec l'environnement et autour de laquelle nous créons des règles et investissons des valeurs.

En ce qui concerne l'idéologie, on peut dire qu'outre son importance sociale, elle existe déjà avec un certain degré de précision comme notion de la psychologie sociale. Y peuvent être rapportés des phénomènes qui en sont des parties intégrantes ou des substituts notionnels : attitudes, préjugés, stéréotypes, systèmes de croyance ou d'idées, représentations sociales, etc. Tous ces phénomènes n'épuisent pas le domaine d'étude de l'idéologie jusqu'à présent fort morcelé. Une direction qui permettrait d'étudier de façon plus complète et moins fragmentaire le phénomène idéologique peut être dégagée à partir des aspects qui reçoivent déjà un traitement systématique : unité des processus cognitifs et non cognitifs ; approche des valeurs, des motivations et des activités intellectuelles d'une manière homogène sur le plan de leur genèse sociale. Ainsi pourrions-nous entamer une psychologie sociale des activités mentales supérieures, de la connaissance, permettant de comprendre certains aspects psychologiques de la vie sociale. En ce qui concerne la communication, j'ai déjà dit son importance historique et scientifique pour la discipline. Son étude comme phénomène basique où s'élaborent les relations et les productions humaines ne pourra être systématiquement entreprise que dans la psychologie sociale.

Mais idéologie et communication supposent la vie sociale, c'est-à-dire les *rappports entre et dans les groupes sociaux* et un médiateur privilégié : le langage. Le groupe doit être saisi non comme unité substantielle mais comme unité dans la hiérarchie des unités sociales et comme champ de relations. Il doit être compris au niveau de la relation qu'il entretient avec les autres groupes et conduire à la connaissance des relations entre sujets sociaux. L'étude de ces relations touche à un problème fondamental de la psychologie sociale : celui de la *constitution du « sujet social »* (*individu* ou groupe) qui reçoit dans et par la relation *existence et identité sociales*. Les phénomènes de « *solidarité sociale* » (comparaison et reconnaissance sociale) sont également fondés sur la relation et jouent un rôle important dans la constitution des groupes, comme les *processus d'organisation* et *d'influence*. Pour chacun de ces phénomènes, nous disposons déjà d'un corps plus ou moins développé de connaissances, théories ou expériences. Enfin le *langage*, domaine plus nouveau pour la psychologie sociale, doit être étudié dans sa dépendance par rapport aux structures de la communication, pour ce qui est des propriétés de la langue, et dans ses rapports avec l'idéologie, pour ce qui est de son aspect sémantique, les lois de la formation et du changement de sens étant connectées avec les lois sociologiques.

Voilà donc ce qui me paraît être le domaine de la psychologie sociale : les sujets sociaux, groupes ou individus, qui amenés à constituer leur réalité sociale et leur réalité tout court, à s'y mouvoir, connaissent l'idéologie comme production, la communication comme échange et consommation et le langage comme monnaie. Ce rapprochement avec l'économie n'est qu'une analogie mais c'est une analogie



qui permet de poser les liens entre ce qui mérite, selon moi, l'étude théorique et empirique. Elle permet de souligner l'importance d'introduire du sens et de la cohérence dans la définition d'un champ possible d'investigation.

Au terme de cette présentation que j'ai voulue sans voile mais non sans espoir, disons d'une lucidité optimiste, j'en appellerai au lecteur. Le temps est passé où il fallait acquérir des habiletés et imposer, par des voies extérieures, une discipline difficilement reconnue. Il faut aller à la racine et apprendre comment traduire les réalités de notre société en termes psychosociologiques, travailler théoriquement à les analyser et comprendre le difficile rapport de l'individu et de la société qu'elles impliquent. Pour cela, passant outre aux préjugés qui en détournent les curiosités, il faut s'appuyer sur l'acquis de notre discipline. Et cet ouvrage est là pour servir de guide. Mais il faut désormais que les chercheurs soient aussi des créateurs, les inventeurs d'une science de notre société, devenant par là des interlocuteurs valables dans la communauté des savants. Puissent certains esprits, ici et ainsi informés, venir rejoindre les rangs clairsemés d'une discipline à peine naissante en Europe, et qui mérite d'être mieux armée pour innover, dans l'originalité et l'autonomie.

# **ANALYSES DE TEXTES ILLUSTRANT LES TENDANCES RÉCENTES DE LA RECHERCHE**

## **PREMIÈRE PARTIE INTRODUCTION AU DOMAINE**

### **I. Manuels et ouvrages d'introduction**

[Retour à la table des matières](#)

1. ASCH, S.E. *Social psychology*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall, 1952, 646 p.

Trois idées directrices inspirent ce manuel et lui confèrent son originalité :

1. L'approche empiriste de la vie sociale (observation systématique et expérimentation) est toute récente. Il faut admettre que la psychologie sociale vit encore à l'ombre des grandes doctrines de l'homme formulées bien avant sa naissance et qu'elle a emprunté beaucoup de ses idées aux disciplines voisines et aux « philosophies sociales » des temps modernes. On ne peut comprendre son développement qu'en se référant à ces conceptions, même si elle tend justement à s'en affranchir. Ce souci ne sera jamais abandonné tout au cours de l'ouvrage.

2. Si l'étude du comportement social est une partie de la tâche d'une psychologie générale, les données et les principes de cette étude ne peuvent être déduits de la seule considération du comportement pris en dehors de son cadre social. C'est pourquoi, se démarquant de la plupart des auteurs, Asch récuse comme bases d'interprétation en psychologie sociale à la fois la théorie behavioriste et la théorie psychanalytique.

3. En revanche, la « théorie de la forme » lui semble avoir un champ d'application beaucoup plus large que celui du comportement individuel extrasocial. Fournissant concepts et hypothèses, cette théorie sera le « point de vue » selon lequel l'ensemble des processus psycho-sociologiques seront abordés systématiquement.

Cette option détermine la composition de l'ouvrage qui ne prétend pas être un « système de la psychologie sociale » mais une suite de « chapitres » où seront examinés exhaustivement, pour répondre à un désir d'approfondissement théorique et d'éclaircissement empirique, quelques-uns des problèmes relevant de la discipline.

La première partie évoque ces « doctrines de l'homme » dont la psychologie sociale est encore tributaire. Elle montre que les théories d'inspiration purement biologique, psychanalytique ou sociologique négligent des aspects fondamentaux de l'homme et de sa conduite sociale. S'il est vrai qu'à la base de tous les faits sociaux on trouve les forces psychologiques qui mettent les hommes en relation mutuelle, il ne s'ensuit pas qu'on puisse construire une théorie de la société qui soit exclusivement psychologique, car les relations entre les membres d'une société présentent des régularités et des tendances spécifiques. Les sciences sociales fournissent une connaissance de l'environnement social dont la psychologie a besoin au même titre que celle de l'environnement physique et des déterminations biologiques.

La seconde partie, « l'organisation dans les événements psychiques », formule en termes empruntés à la Gestalttheorie les principes nécessaires à la compréhension des faits psychosociaux. Dans les domaines de la perception, de l'apprentissage, de l'émotion et de la pensée, elle analyse d'abord « les propriétés structurelles de l'expérience et de l'action ». L'homme entre dans la scène sociale avec des besoins et des aptitudes définis qui constituent les fondements de l'action sociale. C'est l'examen des propriétés des relations existant entre l'individu et ses environnements non-sociaux qui rendra plus fine la compréhension des phénomènes spécifiquement sociaux. Il y a une correspondance entre les processus d'organisation, de groupement et d'appartenance au niveau psychologique et au niveau sociologique.

Le clivage en « aspects invariants » et « aspects changeants » remplace l'ancienne dichotomie entre « instinct » et « habitude » pour décrire les actes motivés et la façon dont l'expérience passée les affecte. La socialisation crée des besoins et des capacités qui bouleversent la nature de l'homme. Au lieu d'opposer superstructure culturelle et fondement biologique, il convient de considérer la société comme le révélateur et l'expression de propriétés humaines essentielles.

La troisième partie, « l'interaction humaine », envisage la transformation des fonctions psychologiques par l'insertion dans l'environnement social. Le milieu social engendre de nouveaux modes cognitifs et émotionnels et donne à l'organisation de l'action sa finalité. Il convient dès lors de dégager les processus qui rendent possible la compréhension mutuelle de la part des individus et des groupes. L'analyse des caractères spécifiques, des moyens et des produits de l'interaction psychologique à l'œuvre dans l'expression des

émotions, la perception des personnes et des groupes, conduit à la notion d'un champ social incluant l'environnement, les propriétés psychologiques des individus et la sphère d'action objective. De la sorte s'élabore une théorie structurale des relations entre individus et groupes, à la fois distincts et inséparables, et des processus de groupe.

De cette considération des aspects essentiellement cognitifs de l'expérience sociale, la quatrième partie passe à l'étude des « besoins sociaux », des motivations et des buts d'action engendrés par les conditions de groupe. La plus grande place est accordée au problème du Moi et à la distinction entre Moi et Soi (Ego et Self). L'identification personnelle est une condition de l'action sociale. Le Soi émerge de l'affrontement avec l'environnement et de l'interaction avec autrui. De ce fait apparaissent des besoins sociaux comme l'intérêt objectif pour l'environnement, l'orientation vers un accomplissement social. L'orientation vers le moi et l'orientation vers la tâche sont marquées par des différences fonctionnelles. L'action sociale exigeant un équilibre entre la satisfaction des besoins du moi et celle des besoins d'autrui et du groupe, on est amené à reconsidérer les doctrines utilitaristes et hédonistes.

La discussion sur la sociabilité (*social interest*), contestant les théories instinctivistes, environnementalistes ou freudienne, la fait apparaître comme une tendance « naturelle », étroitement solidaire du développement cognitif et émotionnel au contact des autres. La vie sociale est le milieu naturel et nécessaire de l'organisme humain, à la fois source de liberté et d'oppression. Dans cette perspective sont ensuite examinées la genèse des règles et des valeurs et l'incidence de la culture sur les besoins sociaux. Les « propriétés structurelles de l'expérience et de l'action » conduisent à admettre le relativisme des modèles culturels tout en maintenant l'idée de nature humaine.

La cinquième partie, où la position gestaltiste de l'auteur prend toute sa portée, est entièrement consacrée aux « effets des conditions de groupe sur les jugements et les attitudes ». Elle fait une grande part aux travaux expérimentaux qui permettent de statuer sur des phénomènes comme : les processus d'imitation, de suggestion et d'influence sociale ; les facteurs structuraux dans la compréhension et l'évaluation des propositions assertives ; l'effet des pressions du groupe dans la modification et la distorsion des jugements ; la dynamique de la conformité et du consensus ; les processus d'autorité et de décision dans les petits groupes ; les déterminants et les cadres sociaux des opinions et des attitudes ; les propriétés, fonctions et racines psychosociologiques communes aux attitudes (ou sentiments sociaux), opinions et croyances sociales ; les effets de la propagande.

2. KOCH, S. (ed). Psychology : a study of a science. Vol. 3 : Formulations of the person and the social context. Vol. 6 : Investigations of man as socius : their

place in psychology and the social sciences. New York, McGraw-Hill, Vol. 3, 1959, 837 p. ; Vol. 6, 1963, 791 p.

Sommaire :

*Volume 3*

MURRAY, H. A. "Preparations for the scaffold of a comprehensive system" ;  
RAPPPORT, D. "The structure of psychoanalytic theory : a systematizing attempt" ;  
ROGERS, C. R. "A theory of therapy, personality and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework" ;  
CATTEL, R. B. "Personality theory growing from multivariate qualitative research" ;  
KALLMANN, F. J. "Psychogenetic studies of twins" ;  
ASCH, S. E. "A perspective on social psychology" ; NEWCOMB, T. M. "Individual systems of orientation" ; KATZ, D. ; STOTLAND, E. "A preliminary statement to a theory of attitude structure and change" ;  
LAZARSELD, P. F. "Latent structure analysis" ;  
THELEN, H. A. "Work-emotionality theory of the group as organism" ;  
PARSONS, T. "An approach to psychological theory in terms of the theory of action".

*Volume 6*

SHERIF, M. "Social psychology : problems and trends in interdisciplinary relationships" ;  
CAMPBELL, D. T. "Social attitudes and other acquired behavioral dispositions" ;  
LAMBERT, W. W. "Social psychology in relation to general psychology and other behavioral sciences" ;  
OSGOOD, C. E. "Psycholinguistics" ;  
INKELES, A. "Sociology and psychology" ;  
FRENCH, D. "The relationship of anthropology to studies in perception and cognition" ;  
HALLOWELL, A. I. "Personality, culture, and society in behavioral evolution" ;  
SPINDLER, G. ; SPINDLER, L. "Psychology in anthropology : applications to culture change" ;  
LOUNSBURY, F. G. "Linguistics and psychology" ; LANE, R. E. "Political science and psychology" ;  
KATONA, G. "The relationship between psychology and economics" ;  
SIMON, H. A. "Economics and psychology" ;

TOBIN, J. ; DOLBEAR, F. T. "Comments on the relevance of psychology to economic theory and research" ;

ARROW, K. J. "Utility and expectation in economic behavior".

3. STOETZEL, J. *La psychologie sociale*. Paris, Flammarion, 1963, 316 p.

Résultat de 15 ans d'enseignement, l'ouvrage se présente moins comme un traité ou un manuel que comme un guide orientant le lecteur dans une science qui, pour couvrir un champ vaste et dispersé, s'inscrit cependant dans une perspective unitaire et originale. Il répond, dans sa construction, à la conception propre de l'auteur, fondée sur l'examen de la psychologie sociale telle qu'elle est aujourd'hui « culturellement et empiriquement constituée ».

Dans la partie introductive, est dressé l'historique de la psychologie sociale depuis les interrogations pré-scientifiques (Hobbes, Rousseau, Fourier notamment) et les précurseurs de la discipline aux États-Unis (Ward, Small, McDougall, James, Baldwin, Cooley, Mead). La transition du passé au présent semble marquée par l'apparition d'une méthodologie originale et par une audace intellectuelle qui a permis de soumettre à l'observation empirique tous les domaines du comportement humain, individuel ou collectif ; mais les progrès de la psychologie sociale doivent également être rapportés à l'évolution des disciplines apparentées : psychologie ; sociologie, ethnologie. Cinq parties forment le corps de l'ouvrage abordant successivement : les rapports de l'individu et de la société ; les comportements psychologiques dans les conditions sociales ; la personnalité du point de vue psychosocial ; l'interaction entre les personnes ; la psychologie des masses.

Trois problèmes permettent de situer les rapports entre individu et société. S'interrogeant tout d'abord sur la part du biologique et du social dans l'équipement psychologique de l'individu, on est amené à étudier les limites imposées par le milieu à l'ensemble des virtualités positives constituées par l'hérédité. La socialisation de l'individu met ensuite en évidence la nature sociale du comportement concret et l'importance de l'acculturation qui permet l'adaptation sociale de l'individu au niveau physiologique, biologique et psychosocial, sans pour autant exclure certains effets traumatisants comme l'agression ou diverses conduites réactionnelles. L'acculturation de l'individu est éclairée par les travaux sur la personnalité de base, le caractère national, la déviance et par les études génétiques sur l'apprentissage social, qui font d'elle un processus non plus spécialisé, mais massif.

La deuxième partie s'attache à préciser l'influence-des conditions sociales et surtout culturelles sur les fonctions psychologiques. On note ainsi les variations culturelles des comportements affectifs, l'interprétation psychosociale de l'affectivité et son institutionnalisation. L'étude des sentiments dans le deuil permet de souligner l'influence exercée sur les

sentiments par la structure sociale et culturelle. De même, au niveau de la perception, les observations expérimentales ou culturelles montrent que les stimuli sont saisis dans un cadre significatif et selon des catégories socialement déterminées. L'institutionnalisation de la perception est illustrée par une réflexion sur l'art, la science et les techniques. Enfin les caractères personnels de la perception permettent d'étudier les variations introduites par le rôle du sujet social. À propos de la mémoire, les psychosociologues ont surtout étudié les facteurs psychosociaux de la mémoire (rôle de la signification culturelle et des attitudes dans la mémorisation, cadres sociaux de la mémoire et mémoire collective). Les comportements d'intelligence ont une dimension sociale dans leurs intentions et leurs effets et la psychologie sociale a pu mettre en évidence le caractère évaluatif de la notion d'intelligence, les variations du niveau d'intelligence liées à la condition sociale des sujets ainsi que les variations culturelles de la raison et des processus intellectuels.

L'étude de la personnalité d'un point de vue psychosociologique commence, dans la troisième partie, par une réflexion sur la notion de personne telle qu'elle peut être saisie dans la tradition occidentale et dans l'expérience ethnologique. Il s'en dégage la notion d'un relativisme culturel auquel les théories psychosociologiques elles-mêmes ne semblent pas échapper. Pour en rendre compte, l'auteur présente successivement les perspectives « substantialistes » qui rapportent à certains types, facteurs ou traits de personnalité les comportements individuels en situation sociale, puis le point de vue « situationnel. » qui explique ces comportements par des habitudes, attitudes socialement acquises ou liées à des statuts et à des rôles.

La quatrième partie, consacrée à l'interaction des personnes, s'attache d'abord à la communication, en ses aspects linguistiques et extralinguistiques. Un développement sur les comportements dans les petits groupes éclaire les problèmes relatifs à la structure et au fonctionnement des groupes, à l'autorité et au leadership. Les relations interpersonnelles sont situées dans leur cadre social et culturel. Avec les études sur la perception d'autrui sont évoquées les conditions de l'association interpersonnelle et du fonctionnement de la relation ainsi établie.

Les problèmes de psychologie collective présentés dans la cinquième partie concernent la psychologie des foules, dont relèvent les phénomènes de violence et d'enthousiasme collectif, les comportements dans les catastrophes et les phénomènes de masse comme la mode, les rumeurs. L'ouvrage s'achève sur un chapitre consacré à l'opinion publique et à l'information collective.

4. DAVAL, R. ; BOURRICAUD, F. ; DELAMOTTE, Y. ; DORON, R. *Traité de psychologie sociale*. Paris, Presses Universitaires de France, T. I, 1963, 530 p. ; T. II, 1964, 497 p.

*Tome Premier*

Première Partie : 1) Psychologie sociale et sciences de l'homme. 2) Quelques sources de la psychologie sociale contemporaine.

Deuxième Partie : 1) La méthode psychanalytique. 2) L'interview. 3) Les échelles d'attitudes. 4) Le psychodrame. 5) Le test sociométrique. 6) L'analyse de contenu.

*Tome Second*

Première Partie : *La socialisation de l'enfant*. 1) La prématuration. 2) La croissance. 3) La communication. 4) L'intégration sociale.

Deuxième Partie : La formation de l'adulte. 1) Les sources historiques. 2) Phénoménologie des groupes restreints. 3) Relations humaines et dialectique des méthodes.

Troisième Partie : Le travailleur dans l'entreprise.

Livre Premier : le travailleur et l'organisation : 1) L'enquête de Hawthorne. 2) Les attitudes au travail : le rendement, le « moral ». 3) Le commandement et l'organisation.

Livre Second : les travailleurs et l'action syndicale : 4) Du petit groupe au syndicat. 5) La négociation de la convention collective. 6) La signification de la convention collective et le recours ouvrier. 7) La consultation organisée.

*Quatrième Partie* : Le consommateur, les produits, la publicité. 1) Les implications psychologiques de la théorie du prix. 2) La perception des produits, de la publicité et des marques. 3) Signification culturelle de la consommation. 4) Influence et publicité.

5. LÉVY, A. *Psychologie sociale. Textes fondamentaux anglais et américains*. Paris, Dunod, 1965, xiii - 565 p.

Ce recueil de textes réunit des articles et des extraits d'ouvrages traduits de l'anglais. Les 35 titres se répartissent sous les rubriques suivantes :

Première Partie - *Individu et vie sociale* : 1) Concepts de personnalité et de rôle ; 2) processus de socialisation ; 3) perception sociale, motivations et attitudes ; 4) processus de communication et d'influence.

Deuxième Partie – *La dynamique des groupes restreints* : 5) la dynamique des groupes restreints.



Troisième Partie – *Structures des organisations et processus de changement* :  
6) concepts de structures sociales ; 7) les processus de changement dans les organisations sociales.

On trouve au début de chaque partie une introduction et une bibliographie.

6. MAISONNEUVE, J. *La psychologie sociale*. Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Que sais-je ? », 6<sup>e</sup> éd. refondue, 1964, 126 p.

Ne prétendant pas couvrir le domaine de la psychologie sociale dans son ensemble, cet ouvrage est conçu comme une initiation à quelques aspects et problèmes fondamentaux de la discipline. L'objet propre de la psychologie sociale est défini comme l'interaction et la relation : interaction des influences sociales et des personnalités singulières, relations interindividuelles et intergroupes. L'ouvrage comporte deux grandes parties, la première traitant de la communication et de ses cadres sociaux, la seconde étant consacrée à l'étude des interactions et à la dynamique des groupes.

C'est l'aspect spontané de la sociabilité qui est d'abord examiné à la lumière des apports de la psychanalyse qui tend à en dégager les ressorts et de la psychologie génétique qui en établit les étapes (chap. 1). Le chapitre suivant procède à une analyse phénoménologique de la sociabilité qui s'efforce de saisir la signification vécue du contact humain. La sociabilité est enfin replacée dans ses cadres socio-culturels (chap. 3) : l'exposé porte successivement sur 1) certaines notions fondamentales (culture et société, normes et modèles de conduite, statuts et rôles, groupes sociaux) ; 2) les cadres sociaux des relations interpersonnelles ; 3) les conduites de conformisme et de déviance.

La deuxième partie débute par un examen des problèmes épistémologiques que pose l'étude des groupes restreints (chap. 1). Un chapitre est consacré à la sociométrie, ses objectifs, ses concepts, ses méthodes et son extension au domaine perceptif (analyse relationnelle de Tagiuri). S'agissant des processus d'interaction et du système de rôles (chap. 3), l'exposé est centré sur l'analyse de Bales et sur l'approche clinique des rôles de Benne et Sheats. Le deuxième chapitre qui traite de la dynamique des groupes se réfère aux recherches de Lewin et de son école sur la cohésion des groupes, sur le changement social et la résistance au changement, sur les modes de leadership (expérience de Lewin, Lippit et Whyte), ainsi qu'aux travaux de Sherif sur les tensions intergroupales.

La conclusion comporte quelques remarques sur l'intervention en psychosociologie.

**N.B.** La 8<sup>e</sup> édition publiée en 1967 apporte des modifications substantielles dans le contenu de la 2<sup>e</sup> partie de l'ouvrage. Elle comprend deux chapitres : 1) « Relations interpersonnelles » où un développement sur la psychosociologie des affinités précède l'exposé sur la sociométrie ; 2) « Processus collectifs » où sont successivement examinés les points suivants : l'opinion, les préjugés et stéréotypes, les rumeurs, la mode.

L'exposé des recherches sur les groupes restreints est repris et développé dans l'ouvrage du même auteur *La dynamique des groupes* paru en 1968 dans la même collection [voir l'analyse n° 104].

7. SECORD, P. F. ; BACKMAN, C. W. Social psychology. New York, McGraw-Hill, 1964, 659 p. [Bibliographie : 993 titres].

Les auteurs de ce manuel, un psychologue (Secord) et un sociologue (Backman), ont voulu, sans négliger l'exposé des travaux classiques, faire état des recherches récentes en psychologie sociale. Tout en cherchant à couvrir la discipline dans son ensemble, ils ont été amenés à ne traiter qu'incidemment de deux thèmes de recherche : le comportement collectif, qui a été relativement peu étudié ces dernières années, et « culture et personnalité », qui tend à devenir un domaine d'études autonome. On ne trouve pas dans cet ouvrage un cadre théorique unique, mais pour chaque domaine un exposé des théories jugées les plus fécondes.

La première partie concerne les *facteurs sociaux des processus perceptifs et cognitifs*. Il s'agit non seulement des facteurs sociaux jouant sur la perception des objets (ce qui recouvre les phénomènes de saillance de certaines réponses, de perception subliminale et ceux d'accentuation perceptive) mais aussi la perception des individus en tant qu'objets sociaux. Dans les processus par lesquels on perçoit ou juge un individu, entrent en jeu la personnalité du sujet percevant, la quantité et le type d'information recueillie, le mode de relations établies entre les personnes, les mécanismes d'inférence utilisés (catégorisation, stéréotypisation).

Dans la deuxième partie, l'approche des *processus d'influence* est plus globale. Elle utilise le concept d'attitude, celle-ci étant définie comme « régularité » des affects et des pensées, et préparation à l'action. Plusieurs théories sont présentées qui ont en commun une même vision de l'individu en quête d'une cohérence entre les composantes affectives, perceptives et cognitives de ses attitudes. La source de la communication persuasive (ses conditions de crédibilité et d'efficacité) et le sujet influencé (ses dispositions et ses résistances au changement d'attitude) sont étudiés dans le cadre de la théorie de la dissonance cognitive (Festinger, 1957).

Le même processus d'influence est ensuite examiné, non plus dans la communication face à face, mais dans les effets produits par les mass-media. On discute la théorie de l'influence en deux étapes (« two-step flow of communications », Lazarsfeld, 1948), pour introduire dans le schéma explicatif de la communication persuasive le concept de structure sociale.

L'émergence et l'évolution de *structures dans de petits groupes* de sujets en interaction font l'objet des troisième et quatrième parties, où les sources des « régularités » d'affects, de pensées ou de conduite sont situées à deux niveaux : celui du « comportement social élémentaire » (Homans), de l'échange direct de récompenses primaires inhérent à l'interaction, et celui de la structure institutionnelle.

C'est à la lumière de la théorie de l'échange rendant compte des conduites sociales en termes de récompenses échangées et de coûts encourus (Thibaut et Kelley, 1959 ; Homans, 1961) que sont analysées les structures d'attitudes, d'influence, de statuts et de communication. L'émergence des normes et la différenciation des rôles sont présentées comme des processus concourant au développement de la structure sociale. L'influence de tels processus est examinée plus particulièrement dans les groupes centrés sur une tâche (productivité et satisfaction) et dans la formation des préjugés et stéréotypes marquant les comportements intergroupes.

Du point de vue institutionnel on s'attache à l'influence des systèmes sociaux sur le comportement de leurs membres. L'analyse est faite à partir du concept de rôle social intégrant trois niveaux d'explication : celui de la personnalité et des caractéristiques individuelles ; celui des inter-relations entre personnes, et des status et rôles qui y sont impliqués ; celui, enfin, de la culture et des systèmes communs de croyances et de valeurs. Dans chaque cas, sont examinées les sources des tensions qui troublent le fonctionnement des systèmes sociaux et la manière de les résoudre.

La cinquième partie, puisant largement dans les précédentes, s'intéresse à la *socialisation*, processus par lequel l'individu apprend à se conformer aux normes des groupes. L'approche « interpersonnelle » choisie, considère le comportement à la fois comme fruit des dispositions individuelles et comme fonction de la situation. On examine tout d'abord des mécanismes tels que l'identification, l'apprentissage d'un rôle, puis successivement les facteurs sociaux et individuels d'intériorisation des normes de conduite, la constitution de l'image de soi, l'influence stabilisatrice de la structure sociale sur la personne et les changements qu'elle induit.

8. BROWN, R. *Social Psychology*. New York, Free Press, 1965, xxiv-785 p.

La psychologie sociale qui n'est ni un système théorique, ni une extrapolation à un niveau sociologique des phénomènes psychologiques, ni une synthèse des savoirs de la psychologie et de la sociologie, est définie ici par son objet, à savoir, l'ensemble des problèmes qui échappent à la psychologie générale mais peuvent être explorés par une psychologie faisant appel à toutes les sciences sociales. Mal délimitée, la discipline s'est développée selon des directions indépendantes, dotées chacune de méthodes et de micro-théories autonomes. Refusant d'en faire la synthèse, l'auteur présente en 14 chapitres des traditions de recherche différentes dans un langage qui en utilise les concepts et théories, sans toutefois négliger les rapprochements qui de fait, se manifestent partiellement entre ces traditions. Dans une intention didactique, les exposés font une large part aux exemples empiriques et expérimentaux pour ouvrir la voie aux modèles conceptuels et à leur discussion. Une bibliographie détaillée figure à la fin de chacun des chapitres qui sont regroupés en 5 grandes parties.

La première partie veut, en traitant du comportement social des animaux, offrir une base de comparaison à la psychologie sociale de l'homme exposée par la suite. L'étude des sociétés animales, s'appuyant sur la théorie homéostatique de l'organisation sociale et sur les travaux des éthologues aborde successivement la conduite sociale des animaux (territorialité et dominance), le comportement de l'individu dans la société animale et les processus du développement (« imprinting » et « période critique »).

La deuxième partie est consacrée aux structures selon lesquelles s'organise la conduite sociale. La notion de norme sociale, rapportée aux régularités et aux attentes des conduites acquises, joue un rôle central dans la description des structures sociales. Appliquée aux individus en tant qu'ils sont acteurs sociaux, elle introduit aux concepts de culture, de règles, à la classification des personnes selon les relations interpersonnelles, la stratification socio-économique et les rôles sociaux. Ces trois derniers éléments, constitutifs de la structure sociale font l'objet de chapitres particuliers : une étude historique et interculturelle des pronoms vocatifs permet de dégager un modèle universel où se différencient deux dimensions des relations interpersonnelles : la solidarité et le statut (chap. 2). La notion de statut socio-économique permet de comprendre la stratification sociale en castes (statut imposé) et en classes (statut acquis), et les conditions de mobilité dans les sociétés caractérisées par un continuum des positions économiques (chap. 3). L'examen des théories du rôle amène à définir le « rôle social » comme le système convergent des règles prescrites aux individus en tant qu'ils appartiennent à une catégorie sociale, de leurs conduites correspondantes et des attentes d'autrui. Il s'oppose au « stéréotype » où les attentes concernant une catégorie sociale ne concordent ni avec les règles prescrites, ni avec des comportements qui les confirmeraient (chap. 4).

La socialisation de l'enfant est abordée dans la troisième partie comme l'ensemble des processus d'acquisition de compétences, de normes de jugement, d'attitudes concourant à la formation du système appelé « personnalité ». Un tel système a le pouvoir de transformer la culture qui l'a créé et c'est pourquoi les conceptions qui traitent la socialisation du seul point de vue du contrôle des pulsions, de l'acquisition de valeurs, de la conformité aux normes ou de l'intériorisation du surmoi parental ne peuvent rendre compte ni de son aspect intellectuel ni du rôle actif et créatif de l'enfant. Cherchant à cerner la façon dont l'enfant dégage les normes et règles qui lui sont transmises implicitement en fonction de son expérience propre et de ses capacités intellectuelles, l'auteur s'intéresse à des domaines qui sont relativement extérieurs à la psychologie sociale : l'exposé des théories de Piaget sur le développement de l'intelligence pose la question de l'universalité des stades de socialisation intellectuelle par lui définis (chap. 5) ; le langage, en tant que système culturel dont l'enfant fait l'apprentissage, est traité (chap. 6) sous son double aspect : grammatical (phonologie, morphologie et syntaxe) et sémantique (formation des concepts, existence de signes non-linguistiques, rapports entre le langage, la pensée et la société) ; c'est la théorie freudienne de l'identification et du surmoi qui constitue le point de départ du chapitre consacré à la formation morale ; divers travaux expérimentaux et théoriques fournissent des données complémentaires sur le rôle joué dans l'apprentissage moral, par les conditions d'éducation, l'imitation et les facteurs intellectuels (chap. 8).

S'agissant des rapports entre personnalité et société, la quatrième partie fait état de courants de recherche qui, au plan de la méthode comme de la théorie, ont fortement marqué le champ de la psychologie sociale. Deux chapitres (9 et 10) sont exclusivement et respectivement consacrés à l'exploration des dimensions de la personnalité constituées par le « besoin d'accomplissement » (McClelland) et l'« autoritarisme » (Adorno) ; ils font un exposé exhaustif des différentes thèses et des critiques ou recherches qu'elles ont inspirées. Sont ainsi mis en évidence les travaux qui ont fait du besoin d'accomplissement une variable intermédiaire permettant de rendre compte, dans la lignée de Max Weber, de l'économie par l'idéologie, et ceux qui ont élargi ou systématisé l'approche des structures d'attitudes (Eysenck et Rokeach).

Traitant des processus psychosociologiques, la cinquième partie s'attache aux phénomènes de changement dans les attitudes, la perception des individus, les groupes et les collectivités. On présente d'abord les modèles théoriques (congruité, équilibre, dissonance) qui tentent de systématiser le savoir sur les changements d'attitude en s'appuyant sur le principe de la cohérence cognitive (chap. 11). Ce principe est appliqué ensuite au traitement des problèmes de la perception sociale (mécanismes de la formation de l'image de soi et d'autrui, identification des émotions, exactitude de la perception... (chap. 12) et à ceux de la dynamique des groupes, en particulier : conformité, leadership, prise de

risque (chap. 13). Un bref historique de la psychologie des foules introduit à la description de divers comportements collectifs dont on présente une tentative de formalisation en termes de théorie des jeux.

9. NEWCOMB, T. M. ; TURNER, R. H. ; CONVERSE, P. A. *Social psychology. The study of human interaction*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1965, 590 p.

Organisant le contenu de la psychologie sociale autour de la notion d'interaction, ce traité procède à une sélection délibérée des problèmes étudiés. L'interaction y est envisagée dans ses aspects observables ou inférés, aspects toujours sous-tendus par des processus de communication ; elle constitue une notion médiatrice entre les propriétés des individus et celles des groupes. Le plan de l'ouvrage, découpé en 4 sections principales, s'inspire de cette conception.

1. La première Section traite des *attitudes de l'individu* et précise à leur niveau le rapport de détermination réciproque qui s'institue entre les processus d'interaction dans le groupe et les caractéristiques propres de ses différents membres. La notion d'attitude est utilisée pour décrire l'organisation des activités psychologiques de l'individu et se trouve confrontée avec celles de motivation et de comportement manifeste. Les problèmes posés par le changement des attitudes, leur résistance ou leur stabilité sont éclairés par une théorie de « l'équilibre » entre les différentes attitudes.

Les attitudes envers les objets perçus comme connexes ou réciproquement dépendants tendent à devenir elles-mêmes congruentes ou compatibles. S'il intervient une information ou s'il se produit un fait nouveau concernant l'un des objets, l'ensemble du système se modifie pour atteindre un nouvel équilibre ; celui-ci s'établit au terme d'une série de transformations compensatoires, qu'il s'agisse d'un changement coordonné des attitudes elles-mêmes ou de restructurations cognitives visant la situation et ses composants. Le déplaisir résultant des modifications partielles du système est plus ou moins bien toléré selon les cas ; mais en règle générale, il pousse à la restauration de l'équilibre. Les attitudes sont ancrées sur des objets plus ou moins « centraux » (focal objects) pour l'individu, parmi lesquels on distingue : le « moi », dont la nature est elle-même d'origine sociale et donne lieu aux attitudes « d'implication personnelle » (ego-involvement), les groupes de référence, les autres personnes, les « valeurs sociales globales ». Le plus souvent, la restauration de l'équilibre interviendra au niveau des attitudes concernant les objets les moins centraux pour un individu.

2. La deuxième Section traite des *processus d'interaction* en tant que tels. On entend par là, lors d'activités intéressant simultanément deux ou plusieurs personnes, ce qui se passe *entre* elles, et non seulement *chez* chacune d'elles.

Ainsi la perception interpersonnelle ne se réduit-elle pas au comportement de prise et de traitement de l'information concernant l'autrui perçu par tout individu percevant, et le psychologue social doit-il tenter de comprendre les *relations* entre le contenu perceptif acquis par A sur B et celui acquis par B sur A, et la façon dont ces relations se modifient à mesure que l'interaction se prolonge.

Toujours dans le cadre des processus d'interaction sont ensuite étudiés les comportements de communication, la formation des normes de groupe et les réponses interpersonnelles.

3. La troisième Section envisage les *structures et les propriétés des groupes*. Discutant d'abord de la « réalité » des groupes, considérés comme des « entités » différentes des individus qui les composent, elle met l'accent sur les groupes caractérisés par une interaction face à face et d'une certaine durée. La description peut toutefois être généralisée aux groupes où l'interaction est plus à distance et épisodique (groupes ethniques, familiaux, etc.). Sont analysées successivement les structures des relations interpersonnelles, les relations de rôle et les principales propriétés permettant de décrire le groupe de façon pertinente : taille, différenciation et intégration, uniformité des attitudes, cohésion.

4. La quatrième Section décrit *l'interaction dans des situations de groupe* (group settings). Elle s'attache d'abord à la complexité des attentes de rôles auxquelles chaque individu est confronté dans ses différents groupes d'appartenance, aux conditions dans lesquelles ces attentes peuvent entrer en conflit et ces conflits eux-mêmes être maximisés ou minimisés. L'accent est ensuite mis sur les conflits intergroupes (et leur réduction) à partir d'une analyse des préjugés et de l'hostilité « ouverte ».

Un dernier chapitre concerne le travail, la créativité, la manière dont le groupe atteint ses buts. Pareille atteinte ne dépend pas seulement de la façon dont les membres proposent, critiquent, révisent ou combinent leurs solutions individuelles, mais de leurs motivations. Les rôles de meneurs, si divers qu'ils soient, reviennent généralement à ceux qui font progresser le groupe en l'accomplissement de sa tâche tout en maintenant dans son sein des relations interpersonnelles satisfaisantes. La cohésion du groupe est d'ailleurs généralement fonction des processus interactionnels qui conditionnent son efficacité.

De nombreux schémas et diagrammes éclairent l'ouvrage, qui présente également des « illustrations tirées de recherches » et des résumés en hors-texte. Il comporte enfin trois annexes méthodologiques (mesure des attitudes, méthodes d'enquête, système de catégorisation des interactions de Bales), un index des principaux concepts et une bibliographie étendue.

10. ZAJONC, R. B. *Social psychology : an experimental approach*. Belmont, Calif, Wadsworth, 1966, 120 p. Traduction française : *Psychologie sociale expérimentale*. Paris, Dunod, 1967, x-139 p. [Bibliographie : 130 titres].

La lenteur de la psychologie sociale à se constituer comme science autonome, avec son langage et ses lois propres, est moins due à l'histoire scientifique qu'à l'évolution des sociétés. Certes les questions qu'elle se pose ne datent pas du seul XX<sup>e</sup> siècle ; mais il a fallu que les mécanismes institutionnels qui assuraient aux conduites sociales leur uniformité et leur stabilité, se modifient et laissent place à des situations culturelles et économiques plus fluctuantes et plus hétérogènes, pour qu'apparaisse le besoin de recourir à de nouvelles manières de comprendre le champ de l'interdépendance humaine. La psychologie sociale est une de ces nouvelles voies d'investigation et son objet propre est la dépendance et l'interdépendance entre les conduites individuelles. Une telle définition met un accent particulier sur trois domaines de recherche : 1) celui de la conduite sociale, *i.e.* la dépendance de la conduite d'un individu par rapport à celle d'autres individus ; 2) celui de l'interaction sociale, *i.e.* la dépendance mutuelle de deux ou plusieurs individus ; 3) celui des processus de groupe, *i.e.* les conséquences de la conduite et de l'interaction sociales. Ce petit ouvrage, destiné aux étudiants, est construit selon cette triple direction. À chaque domaine est réservée une section où l'on présente les problèmes qui se posent, les concepts employés et les expériences représentatives des méthodes et techniques utilisées. Préférant approfondir certains points, l'auteur n'a pas voulu être exhaustif. Ainsi sont écartées les recherches portant sur les attitudes, les rôles, la socialisation, la cohésion des groupes et le leadership, celles qui concernent des mécanismes psychologiques comme l'affiliation, l'agression, la dissonance, etc. ou des problèmes inhérents au fonctionnement social (délinquance, déviance, etc.).

Le comportement d'un organisme est « social » dans la mesure où il peut être affecté par le comportement d'autres organismes. Une telle définition s'applique aussi bien aux hommes qu'aux animaux auxquels il est souvent fait référence dans les exemples. La première partie de l'ouvrage est consacrée aux diverses formes d'influence de la conduite des autres sur la conduite individuelle. Trois types généraux de variables sont distingués selon que celles-ci se rapportent à la motivation, à la perception ou au renforcement. Les variables relatives à la motivation permettent d'analyser le comportement d'un individu comme une réponse à un changement de ses motivations provoqué par le comportement d'une ou de plusieurs personnes. Sont ainsi examinées les modifications de la conduite individuelle résultant de la présence de spectateurs passifs (chap. 2) ou de la présence d'autres personnes engagées dans la même activité que le sujet (chap. 3). En ce qui concerne la perception, les réponses d'un individu sont réglées par une série d'indices, de modèles fournis par autrui : c'est le cas de l'imitation, de l'apprentissage indirect, de la conformité, où l'individu bénéficie d'une manière ou d'une autre de



l'expérience d'autrui (chap. 4). Il y a enfin renforcement social dans la mesure où les réponses d'une personne sont orientées par les récompenses ou les sanctions fournies par d'autres personnes (chap. 5).

On peut également analyser l'interaction sociale, autrement dit l'interdépendance entre deux ou plusieurs individus, selon les trois dimensions précédentes (motivation, perception, renforcement). Mais il faut bien voir que ces trois formes d'interdépendance ne s'excluent pas et que l'interaction les comprend toujours en proportion diverse. Bien qu'il y ait peu de travaux sur l'interdépendance motivationnelle, celle-ci constitue une constante de l'interaction : les besoins des individus se modifient en fonction des réponses qu'ils se fournissent réciproquement. Sur le plan perceptif, étudier l'interdépendance c'est étudier la communication, car les indices qui entraînent une modification des réponses de personnes en présence l'une de l'autre, sont des éléments d'information dont la transmission constitue l'essence de la communication. Les formes de la communication (accidentelle, expressive, instrumentale) servent à différencier les conduites de l'émetteur et du récepteur (chap. 6). Si l'on considère la réciprocité des renforcements qui peuvent être positifs ou négatifs, l'interdépendance apparaît soit comme une conduite de coopération (lorsque chacun des partenaires répond à l'autre de telle sorte que s'établit un système de renforcement mutuel positif), soit comme une conduite de compétition (lorsque les réponses entraînent un système de renforcement mutuel négatif). Dans cette perspective (chap. 7) le conflit devient une forme de la compétition.

L'interdépendance et les associations fonctionnelles qui en découlent ont pour les individus des conséquences qui peuvent s'évaluer en termes de « coûts » et de « bénéfiques ». Au nombre des coûts figurent l'uniformité et la différenciation : les uniformisations sociales sont dues à l'influence directe du groupe sur l'individu entraînant la conformité et à la transmission des apprentissages sociaux constituant la « culture ». Quant aux différenciations sociales, elles résultent de l'émergence de structures et de hiérarchies indispensables au fonctionnement des groupes. Par bénéfiques de l'interaction, on entend les produits de l'activité des groupes, les résultats auxquels ils parviennent et qui peuvent être comparés aux résultats individuels. Ce dernier chapitre, en même temps qu'il présente la manière dont les problèmes de la productivité des groupes sont traités expérimentalement, ouvre une perspective sur l'utilisation des mathématiques en psychologie sociale.

11. HOLLANDER, E. P. *Principles and methods of social psychology*. New York – Oxford, University Press, 1967, 520 p. [Bibliographie : 766 titres].

Cette présentation générale du domaine de la psychologie sociale met l'accent sur les courants de recherche principaux et leur armature théorique, sans chercher à établir un catalogue des résultats obtenus. L'illustration empirique

est empruntée non seulement aux travaux propres à la discipline, mais, pour souligner la position stratégique de celle-ci, à d'autres sciences sociales (sociologie, économie, science politique). C'est la notion d'influence sociale, considérée comme un processus central, commun à divers phénomènes jusqu'alors abordés séparément en psychologie sociale (changement d'attitude, socialisation, rôle, conformité, leadership, etc.) qui fournit un cadre systématique aux analyses. Le temps est tenu pour une dimension fondamentale du processus d'influence qui est traité comme un processus « transactionnel ». Une telle perspective s'inspire des travaux récents sur la cognition, les caractères perceptifs de l'interaction et les concepts de récompense sociale ou d'échange social.

L'ouvrage part de considérations générales et historiques, puis aborde les problèmes relatifs aux attitudes, à l'interaction et à l'influence sociale pour déboucher sur l'étude de phénomènes particuliers d'influence dans des contextes culturel, social et de groupe. Le caractère organique du champ a rendu nécessaire le recours à de nombreuses références entre les chapitres, montrant la liaison entre les phénomènes psychosociaux par delà la frontière des rubriques, ou réinsérant dans des cadres divers des notions préalablement analysées dans leur généralité. Chacun des 15 chapitres est suivi d'un choix de lectures.

Les trois premiers chapitres forment une partie introductive, fournissant un vaste ensemble de définitions et de termes de référence comme fondement à l'examen des problèmes, théories et résultats de recherche présentés dans la suite de l'ouvrage. Ainsi sont précisés l'objet, les questions, les perspectives et les variables de la psychologie sociale contemporaine. Le champ actuel de la discipline est délimité comme suit : processus de groupe, apprentissage social, socialisation, langage et communication, changement d'attitude, communications de masse, relations intergroupes et internationales. L'auteur, insistant sur la nature « multi-causale » et « historique » de la conduite sociale, définit ensuite le rôle des théories, les régions d'analyse et les variables qu'elles isolent, puis présente les méthodes fondamentales et les techniques particulières de la recherche empirique.

À travers l'ajustement social, condition des changements adaptatifs et des conduites socialement intégrées, le chapitre 4 étudie l'incidence des forces sociales sur la dynamique de processus psychologiques fondamentaux dans l'ordre de la motivation, de la perception et de l'apprentissage. Trois besoins d'affiliation (identité sociale, support social et réalité sociale) sont les fondements de la relation de dépendance et de l'influence.

Dans les chapitres 5 et 6 les attitudes sont envisagées de trois points de vue : 1) leur structure : nature des composants des attitudes (cognitifs, affectifs, conatifs) et de leurs relations structurelles ; 2) leur fonction : instrumentale,

défensive, expressive et cognitive ; 3) leur acquisition : la socialisation, ses modes et ses conséquences pour l'identité personnelle. Les diverses méthodes de mesure des attitudes sont également présentées ainsi que les théories rendant compte de la dynamique de leur changement (recueil d'information ; identifications sociales ; dissonance cognitive).

L'analyse de l'interaction sociale, définie par les relations réciproques établies entre les individus en état de dépendance mutuelle, est conduite dans le chapitre 7 au plan de ses structures qui peuvent être soit formelles, relatives alors aux rôles et statuts, soit informelles, relatives alors aux dispositions et satisfactions des individus concernés. Parmi ces dernières, l'attraction et la perception interpersonnelles font l'objet d'un examen détaillé. Un processus d'échange social est également analysé dans la transaction que constitue l'interaction.

Quatre chapitres sont consacrés aux rapports entre culture et individu. Constitutive de la réalité sociale, la culture exerce une influence sur les membres de la société par le biais de la tradition, de la symbolisation et de l'intégration qui affectent l'orientation des valeurs, le fonctionnement perceptif et les attentes sociales. La continuité des cultures assurée par les institutions peut laisser place au changement social du fait, notamment, du contact culturel et de l'innovation technologique. En tant que partie de la culture, le langage est étudié d'une part du point de vue de sa structure et de sa forme, d'autre part du point de vue de ses caractères fonctionnels (influence culturelle, valeur sémantique, système de codification). Son utilisation à des fins d'influence est dégagée à travers la communication sociale et la propagande. Au niveau de la personnalité, produit des relations complexes entre tendances biologiques et influence sociale, l'approche psychosociale recourt soit à une optique traditionnelle s'intéressant aux traits et dispositions, soit à une optique transactionnelle, abordant l'influence comme un processus bidirectionnel. Elle s'attache aussi aux rapports entre processus de groupe et caractéristiques personnelles de ses membres et aux relations de dépendance entre personnalité et attitudes et préjugés. À côté de la personnalité de base produite par la culture modale, on distingue les effets spécifiques de l'appartenance à des sous-groupes de référence qui véhiculent des valeurs, des attitudes et des conduites déterminées à partir desquelles se définit l'identité sociale.

Concernant les groupes et les processus qui s'y déroulent, les quatre derniers chapitres abordent successivement les études relatives aux caractéristiques, propriétés et facteurs essentiels du fonctionnement des groupes, à leur dynamique et aux effets psychologiques sur leurs membres, enfin aux relations intergroupes et à leurs modes de coexistence, coopération ou conflit. La conformité est analysée sous l'angle de ses formes (uniformisation, normalisation) de ses facteurs (personnalité ou situation) et de ses effets

(bénéfices de l'échange social dans l'interaction). Le leadership est envisagé comme une relation d'influence et de transaction en fonction des demandes de la situation ; son étude s'attache à ses sources, à ses fonctions et à ses « facettes » : pouvoir, influence, innovation.

12. JONES, E. E. ; GERARD, H. B. *Foundations of social psychology*. New York, John Wiley, 1967, 743 p. [Bibliographie : 596 titres].

Les seize chapitres de cet ouvrage constituent une présentation systématique de la psychologie sociale privilégiant l'approche expérimentale et, de ce fait, plus sélective que d'autres tentatives du même ordre. Dans leur introduction relative au champ de la psychologie sociale, les auteurs en développent la définition suivante : une sous-discipline de la psychologie, dont l'objet spécifique est l'étude scientifique de la conduite des individus en tant qu'elle est fonction de stimuli sociaux. Un aperçu historique débouche sur l'énoncé des problèmes susceptibles d'être traités empiriquement par la voie expérimentale, que viennent illustrer quelques exemples démontrant l'ampleur et la variété des sujets abordés par les psychosociologues et mettant en évidence des similitudes entre vie réelle et situation expérimentale. Un chapitre consacré aux méthodes utilisées dans la discipline précède les développements sur ces problèmes et théories majeurs.

Une distinction fondamentale entre la dépendance de l'individu par rapport à son entourage, selon que celui-ci produit certains effets (*effect dependence*) ou détient certaines informations (*information dependence*) qui lui sont nécessaires, vient éclairer le processus de socialisation selon lequel les valeurs, croyances et systèmes d'appréhension du réel propres à un groupe ou à une société sont intériorisés par ses membres. Dans la socialisation de l'enfant, l'intériorisation des valeurs culturelles s'explique par sa dépendance à l'égard des médiateurs directs de ses ressources (chap. 3). Le développement cognitif est également déterminé (chap. 4) par le fait que l'individu dépend d'autrui en tant que détenteur d'informations sur la réalité et la manière de l'aborder. Les croyances et attitudes, dispositions personnelles socialement développées pour permettre à l'individu de s'adapter, sont étudiées dans le chapitre 5 comme attributs d'une construction hypothétique (la personne minime) introduisant à la compréhension des phénomènes majeurs en psychologie sociale.

Par référence à la théorie de la dissonance, l'action est présentée, dans le chapitre 6, comme une décision dont le processus se décompose en trois phases : avant la décision, l'acte de décision lui-même, après la décision. La compréhension des processus cognitifs qui précèdent ou qui suivent une décision permet d'examiner la littérature sur les distorsions de la mémoire et de la perception dues au besoin de constituer une réalité subjective compatible avec les croyances, valeurs et attitudes (chap. 7).

Le chapitre 8 traite d'un domaine essentiel pour la compréhension des comportements individuels établis en réponse à des stimuli sociaux : à savoir, les déterminants des processus cognitifs par lesquels de tels stimuli sont perçus et évalués par l'individu.

La modification des croyances, attitudes et conduites verbales sous l'influence de pressions sociales est étudiée dans une autre série de chapitres. Les distinctions avancées précédemment, à propos des types de dépendance et des séquences de l'action, servent à intégrer dans un même schéma conceptuel les travaux sur le processus de comparaison sociale (chap. 9), sur l'influence et la communication dans les groupes (chap. 10), et sur les conflits cognitifs que suscite chez l'individu la conformité ou la déviance par rapport à autrui (chap. 11). Les problèmes relatifs au changement d'attitude sont présentés dans le chapitre 12, en trois sections se rapportant aux caractéristiques de l'émetteur, à la nature du message et aux conditions de l'audience.

Après avoir étudié la façon dont la vie de l'individu est affectée par les comportements des autres individus en tant qu'agents de socialisation, personnes stimulus, modèles de comparaison, communicateurs, on aborde l'étude de l'interaction dyadique où les acteurs s'influencent réciproquement par leurs réponses et leurs ressources (chap. 13 et 14). L'ouvrage s'achève sur l'examen des problèmes propres à la vie des groupes : comment l'appartenance à un groupe modifie-t-elle les cognitions, les mobiles et les actions de ses membres ? Quelles sont les bases psychologiques de la structure des groupes au niveau de la formation des normes de groupe, de la différenciation des rôles et des phénomènes de leadership ? L'ouvrage comporte également un lexique des termes en usage dans la psychologie sociale expérimentale.

- 13.** MANIS, J. G. ; MELTZER, B. N. *Symbolic interaction. A reader in social psychology*. Boston, Mass., Allyn and Bacon, 1967, 514 p.

Directement inspirée de G. H. Mead, mais également tributaire de penseurs comme James, Dewey, Cooley, Baldwin et Cassirer, la théorie, ou plutôt la doctrine dite de « l'interaction symbolique » se caractérise au sein de la psychologie sociale par son orientation très nettement sociologique et des modes d'approches spécifiques, plus ou moins phénoménologiques. Très répandue encore chez les sociologues se spécialisant en psychologie sociale, elle est pour la première fois présentée dans cet ouvrage qui dispose en 5 parties, après une brève introduction, 44 articles ou extraits d'ouvrages déjà publiés.

La première partie met en évidence les options théoriques et méthodologiques propres aux tenants de l'interaction symbolique. Contre le behaviorisme, ceux-ci s'attachent aux comportements symboliques implicites,

seuls aptes à rendre compte du caractère spécifique de la conduite humaine. Contre le déterminisme biologique, ils affirment la primauté des processus sociaux dont ils font dériver les attributs proprement humains par la médiation du langage. Pour eux l'individu reste une source active et créatrice dans l'élaboration de sa conduite à travers l'interaction avec autrui, et cette conduite ne peut être réduite à une réponse mécanique aux stimulations externes ni aux pressions internes. S'inscrivent à l'appui de ces thèses divers articles qui résument la pensée de Mead (Meltzer), la rapprochent de celle de Freud (Sawanson), situent les développements récents de la doctrine (Kuhn) ou précisent ses aspects méthodologiques en privilégiant l'observation participante, « l'introspection sympathisante », les tests ou les échelles d'attitudes centrés sur la personne comme telle.

Les trois parties centrales permettent de mieux préciser les positions de l'école en développant chacune un concept fondamental dans la pensée de Mead : la Société, le Soi, l'Esprit. S'opposant aux courants sociologiques fonctionnaliste et structuraliste, « l'interactionnisme symbolique » considère la société comme un mouvement dynamique en devenir, procédant des interactions entre les personnes. Il refuse le déterminisme social, où l'individu est traité comme un récepteur passif d'influences sociales relativement rigides, et met l'accent sur le rôle des relations interpersonnelles et la relation bilatérale entre individu et société. Les différents chapitres insistent sur : 1) le caractère distinctif des relations humaines qui reposent sur l'aptitude acquise des êtres humains à construire et à partager des univers sociaux communs (Blumer) ; 2) l'importance de la communication qui unit les individus dans un processus social dynamique (Dewey) ; 3) l'unité de l'individu et du groupe, et le rôle essentiel joué par les groupes primaires dans la formation de l'homme (Cooley) ; 4) la pertinence de la notion de groupe de référence pour traiter de la communication et des relations sociales (Shibutani) ; 5) le contexte que fournissent les rôles et les institutions pour l'élaboration des conceptions de soi et des relations sociales (Gerth et Mills). Deux études empiriques mettent en évidence la façon dont l'individu ou le groupe contrôlent le cours des interactions (Davis ; Garfinkel.).

En dépit des critiques adressées par les behavioristes, la notion de « Soi » paraît des plus importantes si l'on veut comprendre la vie sociale. Certains représentants de l'interactionnisme symbolique considèrent le Soi comme un processus dynamique issu de la perception que l'individu a de son comportement et de la réponse qu'il y apporte ; d'autres le voient comme une structure de rôles intériorisés ; d'autres enfin le traitent comme un ensemble d'attitudes et d'évaluations. Les textes regroupés sous ce concept présentent différentes approches du développement et du fonctionnement du Soi. Le Soi comme objet, connaissance que l'individu élabore sur lui-même, sur son apparence, ses attitudes, sa conduite, en se fondant sur la perception qu'autrui a de lui et des attitudes qu'il lui manifeste (Cooley) ; le Soi comme acteur,

contrôlant l'image et la conduite qu'il présente aux autres dans une perspective « théâtrale » (Goffman). La théorie du Soi reçoit avec Kinch un traitement formel, tandis que Kolb fait une analyse critique de la distinction entre « je » et « Moi ». Bain explore les relations du Soi et de la société par la médiation du langage. Des travaux empiriques soulignent par ailleurs l'influence de la famille et des rôles familiaux ou professionnels dans l'élaboration du concept de Soi.

La partie consacrée à « l'Esprit » (mind) précise le sens et les implications du concept qui traduit une activité, un processus mental, une conduite implicite. Il est présenté comme un processus de conversation interne apparentée à la communication ouverte entre individus, et s'appuyant sur les mêmes symboles que les comportements observables. Troyen souligne la genèse sociale et le caractère adaptatif que l'activité mentale revêt chez Mead. Un article de Dewey en présente une interprétation fonctionnelle et instrumentale. Des extraits de Thomas, Strass et Goldstein illustrent le rôle de la désignation symbolique dans la définition des situations de l'environnement humain et physique et des comportements qui, ensemble, forment l'appui de l'action et de la connaissance.

Le dernier chapitre regroupe diverses études empiriques illustrant la fécondité de la théorie, l'ampleur et la diversité des problèmes qu'elle permet d'aborder. La conclusion reprend, sous forme de propositions, les principes théoriques communs aux différentes contributions. Rappelant les critiques qu'ils ont suscitées (indétermination de certaines composantes ou dimensions de l'interaction ; non-pertinence par rapport aux problèmes macrosociologiques ; omissions des aspects émotionnels et inconscients de la conduite humaine ; caractère peu heuristique des concepts), elle tente d'y apporter réponse, soulignant que la théorie de l'interaction symbolique, comme toutes les théories psychosociologiques, mérite d'être affinée et mieux testée.

- 14.** SWINGLE, P. G. *Experiments in social psychology*. New York – London, Academic Press, 1968, 258 p.

L'ouvrage s'offre comme un instrument d'initiation aux problèmes et procédures de la recherche expérimentale en psychologie sociale. L'accent y est mis sur l'expérimentation en laboratoire présentée non comme la miniaturisation ou la reproduction artificielle de situations sociales réelles, mais comme la création d'une « culture » spécifique que le chercheur manipule pour observer et mesurer des comportements sociaux produits sous des conditions étroitement contrôlées. Pour illustrer la valeur scientifique de l'expérimentation, dégager les règles de sa pratique et permettre au lecteur d'en acquérir la maîtrise, l'auteur appuie ses développements sur un certain nombre d'articles expérimentaux, qui peuvent être considérés comme des

modèles du genre et qu'il reproduit. Il rend par ailleurs accessibles la formulation expérimentale et l'opérationnalisation de problèmes de la vie sociale en développant à partir d'exemples concrets, choisis dans des domaines centraux pour la recherche, des paradigmes expérimentaux simples, facilement réalisables et pour lesquels il fournit un guide de réalisation, d'exploitation et de rédaction.

Les chapitres et les expériences reproduites s'ordonnent autour des thèmes suivants :

— La psychologie sociale expérimentale : S. Milgram : "Some conditions of obedience and disobedience to authority."

— Conformité et accord : R. S. Crutchfield : "Conformity and character" ; R. R. Blake, J. S. Mouton, J. D. Hain : "Social forces in petition-signing" ; A. S. Luchins, E. H. Luchins : "On conformity with judgments of a majority or an authority."

— Dissonance et changement d'attitude : P. Zimbardo : "The effect of effort and improvisation of self-persuasion produced by role-playing" ; J. M. Rabbie, J. W. Brehm, A. R. Cohen : "Verbalization and reactions to cognitive dissonance."

— Biais introduit par l'observateur : M. T. Orne : "On the social psychology of the psychological experiment" ; R. Rosenthal, P. Kohn, P. M. Greenfield, N. Carota : "Data desirability, experimental expectancy, and the results of psychological research."

— Brainstorming : M. D. Dunette, J. Campbell, K. Jaastad : "The effect of group participation on brainstorming effectiveness for two industrial samples."

— Formation de coalition : H. H. Kelley, A. J. Arrowood : "Coalitions in the triad : critique and experiment." W. E. Vinacke, D.C. Crowell, D. Dien, V. Young : "The effect of information about strategy on a three-person game."

— Contrôle opérant et prise de décision en groupe : G. Levin, D. Shapiro : "The operant conditioning of conversation" ; E. P. Hollander : "Competence and conformity in the acceptance of influence."

— Comportement de jeu : D. Marlowe, K. J. Gergen, A. N. Doob : "Opponent's personality, expectation of social interaction and interpersonal bargaining" ; M. Pilisuk, P. Potter, A. Rapoport, J. A. Winter : "War hawks and peace doves : alternate resolutions of experimental conflicts."

15. LINDZEY, G. ; ARONSON, E. (eds). *Handbook of social psychology*. 2<sup>e</sup> édition. Reading, Mass., Addison Wesley.

Vol. 1 *Historical introduction. Systematic positions*. 1968, 653 p.

Vol. 2 *Research methods* (à paraître)



Vol. 3 *The individual in a social context* (à paraître)

Vol. 4 *Group psychology and phenomena of interaction* (à paraître)

Vol. 5 *Applied social psychology* (à paraître).

Quatorze ans séparent les deux éditions de ce manuel. Les modifications de la deuxième édition enregistrent les progrès méthodologiques et les orientations nouvelles qui se sont manifestées dans le domaine de la psychologie sociale durant cette période marquée par une intense activité. Nous reproduisons ici le sommaire des volumes qui la composent.

*Volume 1 :*

Allport, G. W. "The historical background of modern social psychology".

Berger, S. M. ; Lambert, W. W. "Stimulus-response theory in contemporary social psychology".

Rosenberg, S. "Mathematical models of social behavior".

Hall, C. S. ; Lindzey, G. "The relevance of freudian psychology and related viewpoints for the social sciences".

Zajonc, R. B. "Cognitive theories in social psychology".

Deutsch, M. "Field theory in social psychology".

Sarbin, T. R. Allen, V. L. "Role theory".

Cyert, R. M. ; Macrimmon, K. R. "Organizations".

*Volume 2 :*

Aronson, E. ; Carlsmith, J. M. "Experimentation in social psychology".

Mosteller ; F. Tukey, J. W. "Data analysis, including statistics".

Scott, W. A. "Attitude measurement".

Abelson, R. P. "Simulation of social behavior".

Weick, K. E. "Systematic observational methods".

Lindzey, G. ; Byrne, D. "Measurement of social choice and interpersonal attractiveness".

Cannel, C. F. ; Kahn, R. L. "Interviewing".

Holsti, O. R. "Content analysis".

Whiting, J. W. "Methods and problems in cross-cultural research".

Hebb, D. O. ; Thompson, W.R. "The social significance of animal studies".

*Volume 3 :*

Shapiro, D. ; Crider, A. "Psychophysiological approaches in social psychology".

Berkowitz, L. "Social motivation".

McGuire, W. J. "The nature of attitudes and attitude change"

Tajfel, H. "Social and cultural factors in perception".

Tagiuri, R. "Person perception".

Zigler, E. ; Child, I. L. "Socialization".

Marlowe, D. ; Gergen, K. J. "Personality and social interaction".

Miller, G. A. ; Mc Neill, D. "Psycholinguistics".

Berlyne, D. E. "Laughter, humor and play".

Child, I. L. "Esthetics".

*Volume 4 :*

Kelley, H. H. ; Thibaut, J. W. "Group problem solving".

Collins, B. E. ; Raven, B. H. "Group structure : attraction, coalitions, communications, and power".

Gibb, C. A. "Leadership".

Moore, W. E. "Social structure and behavior".

Devos, G. A. ; Hippler, A. E. "Cultural psychology : comparative studies of human behavior".

Inkeles A. ; Levinson, D. J. "National character : the study of modal personality and sociocultural systems".

Milgram, S. ; Toch, H. "Collective behavior : crowds and social movements".

Scott, J. P. "The social psychology of infrahuman animals".

*Volume 5 :*

Harding, J. ; Proshansky, H. ; Kutner, B. ; Chein, I. "Prejudice and ethnic relations".

Weiss, W. "Effects of the mass media communication".

Vroom, V. H. "Industrial social psychology".

Simon, H. A. ; Stedry, A. C. "Psychology and economics".

Sears, D. O. "Political behavior".

Getzels, J. W. "A social psychology of education".

Etzioni, A. "Social-psychological aspect of international relations".

Dittes, J. E. "Psychology of religion".

Freeman, H. E. ; Giovannoni, J. M. "Social psychology of mental health".

## PREMIÈRE PARTIE

### INTRODUCTION AU DOMAINE

## II. Revues de tendances

[Retour à la table des matières](#)

16. FESTINGER, L. "Social psychology and group processes", *Annual Review of Psychology* 6, 1955 : 187-216. [Bibliographie : 139 titres].

Cet état des recherches au mois d'avril 1954 examine en premier lieu les contributions qui peuvent procurer au chercheur des instruments de travail, soit qu'elles codifient des techniques déjà diversement éprouvées (comme le font les ouvrages de Hansen, Hurwitz et Madow, de Remmers ou de Festinger et Katz), soit qu'elles attirent l'attention sur des problèmes méthodologiques mal résolus (Vinacke), soit enfin qu'elles élaborent et testent de nouveaux instruments de mesure (Abelson, McGinnis, Libo, Blake et Brehm, divers auteurs qui étudient l'opinion publique, Kuhn et McPartland). Après avoir énuméré quelques textes de référence, l'auteur en vient aux travaux originaux qu'il regroupe sous les rubriques suivantes : 1) caractéristiques personnelles et conduite sociale – 2) opinion publique et « mass media » – 3) processus d'influence sociale – 4) perception sociale – 5) structure et fonctionnement général des groupes – 6) leadership – 7) communication spontanée – 8) relations inter-groupes.

1. Malgré l'intérêt présenté par le problème de la liaison entre la personnalité et les attitudes et conduites sociales, peu de travaux y sont consacrés ; sans doute faut-il chercher la cause de cette relative désaffection dans l'absence d'une définition des traits de personnalité ayant clairement des implications sociales. La contribution du groupe de Californie sur la « personnalité autoritaire » a cependant fourni un cadre théorique et des instruments de mesure susceptibles de stimuler la recherche. On a ainsi associé aux mesures de l'échelle F diverses variables : facteurs socio-économiques (Janowitz et Marvick) ; situation universitaire (Davidson et Kruglov) ; type de culture (Prothro et Melikian) ; intelligence, processus d'influence, éducation (Christie) ; attitudes sociales (Malher, Mishler, Sullivan et Abelson). Rokeach et Goodstein ont abouti à des résultats différents en ce qui concerne la corrélation entre autoritarisme et rigidité mentale.

Tandis qu'Hoffman prend pour objet d'étude les traits de personnalité qui affectent le conformisme compulsif, Hovland, Janis et Kelley cherchent à préciser les facteurs qui déterminent la sensibilité à la persuasion. Riggs propose trois nouvelles variables de personnalité pouvant être reliées à la conduite sociale. L'incidence de la thérapie de jeu sur le status sociométrique est mise en lumière par Cox sur une population d'enfants.

2. Le champ d'étude de l'opinion publique, des *mass media* et autres problèmes connexes, n'a pas encore trouvé son organisation théorique, ni même conceptuelle. Les quelques tentatives faites dans ce sens, approche analytique des effets des *mass media* par Fearing ou des étapes du développement de l'opinion publique par Foote et Hart, ne semblent pas très concluantes. La perspective ouverte par Riley, Flowerman et Friedson qui envisageait les relations d'appartenance aux groupes sociaux comme médiatisant les effets des moyens de communication de masse, n'a reçu ni l'attention, ni les suites qu'elle méritait.

Les recherches sur la cohérence entre opinions et attitudes pourraient constituer une approche fructueuse à ce domaine : connaître les ensembles d'opinions associés ou indépendants et les implications de la cohérence de tels ensembles pour le changement d'opinions et d'attitudes éclairerait nombre de problèmes. Plusieurs auteurs s'orientent dans cette direction : Suchman, Goldsen et Williams ; Blau (attitudes des étudiants vis-à-vis des Nations Unies et des conflits mondiaux) ; Doggory (attitudes religieuses et opinions sur le contrôle des naissances) ; Scott (attitudes à l'égard de la défense civile) ; Showel (conscience politique) ; Henry et Borgatta (attitudes des militaires à l'égard de la désertion) ; Hartung (comparaison des opinions sur la violation du droit commercial et des opinions sur les délits criminels).

3. Les déterminants sociaux du changement d'attitudes ont fait l'objet de nombreux travaux expérimentaux. Trois points de vue ont été adoptés respectivement centrés sur : 1) l'influence exercée par l'appartenance à un groupe et par l'interaction entre ses membres, 2) les répercussions de l'absence de groupe de référence, 3) les effets des communications de masse. En dehors de la tentative de Sarnoff et Katz, peu d'efforts ont été entrepris pour mettre en relation ces trois perspectives.

La contribution majeure à l'étude de changement d'attitudes est constituée par l'ouvrage de Hovland, Janis et Kelley, qui apparaît comme une entreprise concertée pour cerner les problèmes du changement d'attitudes résultant d'une exposition directe à la persuasion. Certains articles en sont analysés et l'on note à leur propos qu'une certaine ambiguïté vient de ce que les variables de groupe et d'interaction ne sont pas suffisamment prises en considération dans la construction des expériences et dans leur interprétation. Il s'agit des études de Hovland et Weiss et de Kelman et Hovland sur les effets de la confiance

accordée à la source de communication ; de celles de Hovland, Lumsdaine et Sheffield sur la différence d'efficacité d'un message persuasif selon que son argumentation présente un seul aspect de la question ou les deux aspects contradictoires, et de celle de Lumsdaine et Janis concernant l'incidence que peut avoir l'utilisation de ces deux types d'argumentation sur la résistance à une contre-propagande ultérieure. Les autres expériences rapportées dans le volume portent sur les effets de l'intimidation, les répercussions des communications préparatoires sur les conduites ultérieures et l'influence de la participation active sur le changement d'attitude.

Une question de première importance est celle de l'application des résultats obtenus en laboratoire à la « vie réelle ». Un progrès pourrait être fait en cette matière si l'on connaissait les facteurs qui déterminent l'exposition à une communication en situation libre et les types de situation dans lesquels l'exposition sélective n'intervient pas. L'étude de Lipset sur les attitudes d'étudiants conservateurs et libéraux à l'égard de l'exclusion des enseignants communistes et du serment de loyalisme s'inscrit dans le cadre de ces préoccupations.

L'examen de la façon dont le changement d'opinion et d'attitude est affecté par l'interaction entre les personnes et dans les groupes fait l'objet de deux publications théoriques et de plusieurs rapports d'expériences. Tandis que Newcomb s'attache à fournir un cadre théorique aux recherches sur l'influence, les communications interpersonnelles et les rôles, Festinger marque la différence entre le changement d'opinion effectif et le changement apparent qui ne modifie pas l'opinion intime. Quant aux expériences citées, il s'agit de celles de Mausner sur les mécanismes d'influence entre deux personnes ; celles de Gérard, qui montrent que dans les groupes divisés en sous-groupes minoritaires et majoritaires, les communications et les pressions vont dans le sens de l'uniformité ; celles de March sur les processus d'influence entre mari et femme.

Certains travaux de Sherif, Stern et Keller, Rommetveit, mettent en relation les changements d'attitude avec les groupes de référence. Cette perspective peut favoriser des études comparatives trans-culturelles.

4. Dans les études sur la perception sociale et l'empathie, la mesure se fait à partir d'indices d'exactitude dont l'utilisation est délicate étant donné que les variations de la similitude réelle et de la similitude supposée affectent l'exactitude. Cette difficulté est manifeste dans les travaux de Tagiuri, Blake et Bruner et dans ceux de Bender et Hastorf, qui n'aident guère à comprendre le processus de la perception sociale non plus que ceux de Kirkpatrick et Hobart ou de Soskin. Il faudrait connaître les facteurs qui déterminent ce processus ainsi que les mécanismes d'acquisition des percepts, et c'est dans ce sens que s'orientent des recherches comme celles de Jordan, Hastorf et

Cantril, tandis que d'autres tentent d'évaluer les effets de la perception sociale sur le fonctionnement des groupes (Gage et Exline ; Bell et Hall ; Norman ; Chowdry et Newcomb ; Schachter).

5. En ce qui concerne les problèmes de groupe et de structure de groupe, leur approche a été élucidée par des travaux comme ceux de : Horwitz sur l'achèvement d'une tâche (influence de l'acceptation ou du refus individuel des buts collectifs) ; Harvey (relations de status dans un groupe) ; Mills et Strodtbeck (effets des relations de pouvoir dans un groupe de discussion). D'autres auteurs approfondissent l'étude des structures de groupe : Swanson, James, Willerman, Horrocks et Wear, Comrey. Divers aspects de l'organisation des groupes sont mis en relation avec leur productivité ou leur efficacité (Rice ; Macy, Christie et Luce ; Cohen).

6. L'examen des travaux consacrés au leadership commence par quelques réflexions sur les termes « formel » et « informel ». Une étude de Gross, Martin et Darley éclaire la distinction entre le leadership formel qui suppose un leader institutionnel ou désigné et le leadership informel qui exige l'acceptation du leader par le groupe, ces deux types de leadership ne se recouvrant pas nécessairement. La quantité et le type de participation dans un groupe ne sont pas de bons critères pour définir le leadership informel : les travaux s'y rattachant ne sont cités ici que parce que l'usage les range sous la rubrique du leadership. Shears met l'accent sur l'habileté verbale ainsi que Bass et al. qui prennent également en considération l'ascendant et la sociabilité. Une étude de Cattell, Saunders et Stice traite par analyse factorielle 15 variables, parmi lesquelles le leadership et la productivité, à l'œuvre dans une situation de groupe libre. Quant au leadership formel, les recherches portent surtout sur les conflits de rôles entre leaders (Seeman ; Halpin ; Fleischman).

En ce qui concerne les rapports entre la conduite de leader et l'efficacité du groupe, les résultats obtenus sont toujours contradictoires. Tandis que Lawshe et Nagle confirment les propositions de Katz, Maccoby et Morse sur la supériorité des groupes où la conduite du leader, permissive, est estimée, Morse parvient à relier cette dernière variable avec le moral et la satisfaction au travail, mais non avec la productivité. Selon Torrance, le style directif ou non directif dans la supervision d'une tâche n'est pas une variable pertinente ; McCurdy et Eber contredisent une étude de Lippitt sur la plus grande productivité des groupes à leader démocratique. Maier au contraire met en évidence l'effet positif sur la productivité de l'entraînement à une attitude permissive chez des leaders choisis au hasard.

7. Les quelques travaux sur la communication s'attachent plus à son processus qu'à son contenu. Les résultats obtenus par Burns donnent lieu à des suggestions intéressantes concernant l'effet des structures hiérarchiques et des

conflits de rôles sur la communication. Bauer et Gleicher montrent l'importance des rumeurs et des communications de « bouche à oreille ».

8. Malgré son intérêt, le domaine des relations inter-groupes est toujours peu exploré. On s'attache surtout, en cette matière, aux groupes minoritaires, mais aucune vue originale n'est proposée. Outre quelques études méthodologiques (Sommer ; Prothro et Miles), il convient de signaler l'approche originale de Sherif et Sherif ainsi que deux études qui cherchent à déceler les conséquences du « fait accompli » sur les attitudes inter-groupes (Clark et Swanson ; Rose, Atelsek et McDonald).

17. FRENCH, R. L. "Social psychology and group processes", *Annual Review of Psychology* 7, 1956 : 63-94. [Bibliographie : 156 titres].

La période 1954-55 semble marquée par une production massive dans le domaine de la psychologie sociale et des recherches sur les groupes. La parution du *Handbook of social psychology* de Lindzey constitue à elle seule une image du progrès de la psychologie sociale dans l'ordre empirique et théorique. La recherche expérimentale elle-même témoigne d'une plus grande cohérence et d'une meilleure structuration de son champ. Ses travaux majeurs s'orientent autour des thèmes suivants : méthodologie des attitudes et opinions ; corrélats des attitudes et opinions ; processus normatifs ; relations personnelles ; leadership ; performance de groupe.

1. Parmi les méthodes de collecte des données pour l'étude des opinions et attitudes, les techniques d'échantillonnage semblent arrivées à un niveau d'élaboration satisfaisant (Kilpatrick et Garard ; Wallace ; Waisanen). Par contre, le problème des erreurs inhérentes aux procédures classiques de l'interview retient l'attention de plusieurs chercheurs (Bennet, Blomquist et Goldstein ; Alpert ; Withey ; Becker ; Guest ; Getzels). Quelques tentatives ont été faites pour utiliser des méthodes différentes de l'interview classique (Perrine et Wessman ; Hare et Davie ; Chandler ; Vidich et Shapiro).

Dans le domaine des échelles d'attitudes, Guttman donne une interprétation psychologique aux composants de l'analyse hiérarchique qu'il a décrits mathématiquement, mais ses *hypothèses n'ont* pas encore reçu de confirmation empirique suffisante. Brim explique la courbe d'intensité par une relation établie sur une estimation probabilitaire. Diverses contributions sont apportées à l'analyse des classes latentes (Lazarsfeld ; Gibson ; Hays et Borgatta) – Prothro, dans une étude reposant sur une échelle de Thurstone, va à l'encontre des résultats obtenus par Hovland et Sherif sur le placement des items concernant une minorité raciale.

2. L'ethnocentrisme et la conduite de vote ont constitué le centre d'intérêt des recherches sur les corrélats des attitudes et opinions. L'ouvrage de Allport

*The nature of prejudice* fait la synthèse des travaux et théories les plus importants sur le préjugé. La nature des stéréotypes en vigueur dans des groupes nationaux relativement à quelques nations importantes est explorée par Prothro et Melikian. Saenger et Flowerman montrent que le contact direct peut changer le stéréotype mais non nécessairement l'hostilité. Les attitudes concernant les noirs et les blancs sont mises en relation avec le status socio-économique (Winder ; Westie et Howard).

Des études sur les corrélats personnels de l'ethnocentrisme et du préjugé prolongent et confirment les travaux sur la personnalité autoritaire (Stagner ; Steiner). Perlmutter suggère que les mêmes dispositions personnelles se retrouveraient chez les ethnocentriques et les xénophiles qui font une distinction rigide entre les membres appartenant à un groupe et ceux qui se trouvent à l'extérieur du groupe. Il trouve, avec Brodbeck, qu'autoritarisme et xénophilie sont en corrélation avec la dépréciation de soi. Pearl et Levinson ont exploré la possibilité de modifier les attitudes ethnocentristes et les facteurs de personnalité correspondants.

L'analyse de la psychosociologie du vote a fait l'objet de deux publications majeures (Berelson, Lazarsfeld et McPhee ; Campbell, Gurin et Miller) dont l'approche est complémentaire et permettrait, à condition d'affiner et rationaliser les mesures de structure sociale et de motivations individuelles, d'arriver à une connaissance adéquate de la conduite de vote. Des confirmations ou des informations complémentaires sont apportées à ces vastes investigations (Hastings ; Maccoby, Matthews et Morton ; Simon). Anderson propose un modèle probabilitaire, qui permettrait une analyse précise du changement des attitudes et des conduites.

3. L'étude des processus normatifs qui sous-tendent l'uniformité des groupes progresse rapidement. L'analyse théorique de Festinger sur les pressions informelles à communiquer a provoqué un effort de recherche vivace : Simon et Guetzkow reprennent les hypothèses concernant les variables d'« agrégation » en vue d'une systématisation plus rigoureuse ; certaines interprétations doivent selon eux, être révisées : ainsi un nouveau traitement des données obtenues par Festinger, Schachter et Back aboutit à des conclusions contraires à celles de ces auteurs.

Une expérience de Schachter sur les communications adressées aux déviants est confirmée par Emerson et Goldberg. Steiner montre que la perception des pressions et des normes est un déterminant important de la conformité. Une extension importante de l'expérience de Schachter est conduite par un groupe de chercheurs européens qui s'est attaché à l'étude des relations entre la valence du but et ses probabilités de réalisation d'une part et les tendances à changer les autres et rejeter les déviants d'autre part.



Plusieurs études se rapportent aux conditions dans lesquelles un individu peut acquérir la capacité d'influencer les autres : l'effet du succès ou de l'échec antérieur est exploré par Mausner et par Schein ; Torrance étudie l'effet du statut dans les groupes militaires temporaires ou permanents ; Thrasler trouve que l'influence d'un ami augmente à mesure que le champ stimulus devient moins structuré ; Blake et ses étudiants établissent des techniques ingénieuses pour l'étude contrôlée des pressions de groupe en milieu naturel et en laboratoire.

Certains auteurs laissent apparaître la non-conformité comme saine et socialement désirable. Kelley et Shapiro établissent que si une norme est nuisible au groupe, les membres les mieux acceptés s'y conformeront moins. Hochbaum montre que les déviants qui ont confiance dans leur capacité de résoudre un problème posé au groupe résistent à ses pressions. Mills recherche les corrélats personnels de changements manifestés par des sujets au cours d'une discussion. Janis et Feshbach confirment leur hypothèse que des communications éveillant un haut degré d'anxiété provoquent des réactions défensives qui interfèrent avec l'acceptation du message proposé.

La résistance à une pression normative peut tenir à l'adhésion aux standards d'un autre groupe. Dans cette perspective, divers travaux mettent l'accent sur l'importance des conflits de rôles (Rosen ; Getzels et Guba ; Burchard). La résistance à des communications adressées de l'extérieur d'un groupe et contraires à ses normes est proportionnelle à l'attachement au groupe (Gérard ; Andrews, Smith et Kahn). Rohrer *et al.* explorent, sur une longue période, le devenir des conflits entre normes. Osgood et Tannenbaum élaborent un modèle intégrant les différents facteurs de la résistance à l'influence sociale.

Selon Festinger, les processus d'influence sociale et certains types de conduites compétitives sont des manifestations d'un même facteur psychosociologique, le besoin d'une évaluation personnelle à partir de la comparaison sociale, aussi bien au plan des aptitudes qu'à celui des opinions. Diverses études s'appliquent à tester cette hypothèse (Hoffman, Festinger et Lawrence ; Festinger, Torrey et Willerman ; Rasmussen et Zander). Dreyer étudie le niveau d'aspiration comme une fonction des attentes de succès ou d'échec antérieures à la performance.

4. Un courant s'amorce dans l'étude des relations interpersonnelles, tendant à substituer à leur simple description l'analyse systématique des facteurs qui déterminent leurs diverses structures. Concernant la perception interpersonnelle, les relations entre supposition de similitude et choix sociométrique ou sympathie politique sont démontrées par Warrington et Blaisdell ; Davitz ; Jahoda. L'évaluation des performances varie selon le status prêté à ceux qui les accomplissent (Sherif, White et Harvey). Riley *et al.* étudient la relation entre choix et status sociométriques. Gross analyse les

dimensions d'attitudes reliées à l'appartenance à des groupes informels. Quelques expériences permettent d'identifier les circonstances affectant le développement des relations interpersonnelles (Rosenberg et Curtiss ; Festinger et Hutte ; Shaw et Gilchrist). Roby et Rosenberg établissent un modèle pour l'étude des réactions à de brefs contacts interpersonnels. À propos du choix du conjoint, Winch formule l'hypothèse selon laquelle on choisit, parmi les « éligibles », le conjoint qui a des motivations complémentaires aux siennes.

Divers articles sont consacrés à la méthodologie de l'étude des relations interpersonnelles. Mouton, Blake et Fruchter rassemblent les études sur la correspondance entre mesures sociométriques. Tagiuri, Bruner et Kogan fournissent un modèle mathématique pour estimer les chances de fréquence et de variance des relations dyadiques obtenues par l'analyse « relationnelle ». Willerman et Taylor font une application du coefficient de Kendall. Harary et Ross élaborent une formule pour déterminer le nombre de cycles complets dans un réseau de communication.

5. L'hypothèse de Chowdhry et Newcomb selon laquelle les leaders feraient une meilleure estimation des opinions du groupe que les autres membres a inspiré de nombreux travaux : Greer, Galanter et Nordlie la confirment sur des groupes de l'armée ; Talland attribue ce phénomène au fait que ce sont les leaders qui déterminent l'opinion du groupe. Johnson fait en milieu industriel une étude qui va dans le même sens et Fiedler montre que les leaders informels ont une perception plus fine de leurs co-équipiers. Il semble que les problèmes de la perception des leaders ne peuvent être pleinement compris que si l'on s'attache à la conduite de leadership et à l'interaction entre leaders et co-équipiers. L'étude de ces rôles est faite en milieu naturel par Hollander et Webb ; Blau ; Haythorn. Davis, Hagedorn et Larson traitent par la mesure les rôles de leadership ainsi que Wilson et al. Des travaux expérimentaux se rapportent au rôle du leader dans le développement des groupes (Singer et Goldman ; Levy). Lanzetta et Haythorn étudient les changements d'opinion qui interviennent chez les recrues en période d'entraînement du fait de leurs instructeurs ; Harris et Fleishman s'attachent aux conséquences de l'entraînement au leadership.

L'examen des traits de personnalité du leader s'est surtout fait à propos de leaders apparaissant dans des petits groupes informels. Borgatta, Bales et Couch soulignent l'importance de la personnalité dans l'accomplissement du rôle de leader. Cattell et Stice dégagent les facteurs de personnalité correspondant au leadership défini selon quatre critères : capacité de résoudre un problème ; saillance ; popularité ; choix comme leader.

6. Les caractéristiques des groupes étudiés précédemment doivent être mises en relation avec la productivité. De grandes facilités d'étude sont

offertes sur ce plan en milieu naturel, et Thelen dresse un tableau théorique des processus qui s'y déroulent. La comparaison entre performance individuelle et performance de groupe retient toujours l'attention (Moore et Anderson ; Marquart). Ekman recherche les facteurs qui rendent compte de la supériorité des performances de groupe. Hays et Busch appliquent deux modèles au traitement d'une situation de choix en groupe. Une série d'études menées par Shaw dans la lignée des travaux de Bavelas s'attache à déterminer l'importance des réseaux de communication quant à la performance.

Les attitudes et motivations des membres d'un groupe ont une incidence sur sa performance. La nature de ces relations et des circonstances qui les affectent sont explorées en milieu naturel par Knoell et Stice et par Adams. Berkowitz montre à la suite de Schachter et al. que les normes du groupe interfèrent avec l'effet de la cohésion sur la performance. Selon Payne et Hauty, les attitudes des membres du groupe n'ont pas toujours un effet sur la performance. Shelley démontre que le succès en groupe renforce l'adhésion au groupe et l'acceptation de ses normes.

Guetzkow et Gy s'attachent à déterminer dans quelles conditions un conflit peut s'achever sur un consensus. Talland compare les séquences d'une discussion en groupe de thérapie au modèle établi par Bales pour des groupes expérimentaux. Grossack compare les conduites de sujets en groupes coopératifs et compétitifs. Olmsted fait travailler des groupes en les orientant vers les processus ou vers la tâche. Lanzetta suscite l'attrait du gain et détermine des conditions de pression pour étudier la cohésion du groupe et l'émergence de conduites agressives. Les facteurs intervenant dans les réponses à la pression, en situation expérimentale ou réelle, sont explorés par Lanzetta et Torrance.

18. CARTWRIGHT, D. "Social psychology and group processes", *Annual Review of Psychology* 8, 1957 : 211-236. [Bibliographie : 157 titres].

S'il manque encore à la psychologie sociale une synthèse qui intègre les modèles partiels dans un système conceptuel plus vaste, il convient de noter l'orientation résolument théorique de nombreux travaux. La recherche sur les attitudes est un bon exemple de cette tendance : si l'intérêt se porte sur la comparaison entre les réponses aux tests d'attitude, c'est que l'on s'efforce d'en trouver le système conceptuel, abandonnant la description des attitudes pour chercher les relations fonctionnelles de leur organisation. Quelques problèmes généraux restent en suspens : celui, par exemple, de la validité des échantillonnages : on ne peut ni généraliser les résultats obtenus sur des populations réduites, ni refuser toute généralisation ; on peut supposer que la confirmation des résultats sur des populations très diverses et la manipulation expérimentale des variables permettront d'arriver à une généralisation digne de confiance. La plus grande source de tension pour les psychosociologues

reste le problème des relations de leur discipline avec la sociologie et la psychologie, et celui de l'unification conceptuelle des variables psychologiques et sociologiques. D'après les travaux considérés on peut dégager plusieurs manières d'envisager le système social : 1) comme un ensemble de stimuli auxquels l'individu donne des réponses perceptives ; 2) comme des modèles de conduite à apprendre ou à intérioriser ; 3) comme des variables écologiques qui facilitent ou entravent la réalisation des buts ; 4) comme un espace où la localisation de l'individu détermine la façon dont les autres réagissent à son égard.

Les travaux examinés ont paru en 1955-56 et portent sur : 1) la perception sociale ; 2) les attitudes et opinions ; 3) les processus d'influence ; 4) l'interaction sociale et la dynamique des groupes ; 5) l'autoritarisme ; 6) la structure sociale et la socialisation.

1. Dans le domaine de la perception sociale quelque prudence se fait jour après l'enthousiasme provoqué par les premiers écrits de Dymond sur « l'aptitude empathique » et ceux de Chowdhry et Newcomb sur la « sensibilité sociale ». Hastorf, Bender et Weintraub eux-mêmes émettent quelques réserves sur la valeur de leur mesure de l'empathie. Mais ce sont surtout Gage et Cronbach qui remettent en cause les techniques de mesure de la sensibilité sociale et de l'empathie : le score d'exactitude en particulier n'est pas une mesure adéquate de la sensibilité puisqu'il peut être affecté par les relations entre similitude réelle et similitude supposée, aussi bien que par des variables comme l'élévation, l'élévation différentielle, l'exactitude du stéréotype et l'exactitude différentielle. Les recherches empiriques de Suchman ; Jackson et Carr ; Bell et Stolper rendent encore plus évidente la nécessité de réévaluer les méthodes de mesure.

Les tentatives faites pour relier la sensibilité sociale au leadership aboutissent à des résultats contradictoires : selon Smith, Jaff et Livingston, il existe une corrélation positive entre l'exactitude de l'évaluation des autres sous le rapport du pouvoir, l'efficacité réelle dans un groupe et l'attribution de pouvoir. La supériorité des leaders quant à la prédiction des réponses ou des attitudes d'autrui est diversement mise en évidence par Trapp et par Browne et Shore. Gage, Leavitt et Stone ne peuvent en revanche démontrer que les enseignants ont une bonne compréhension de leurs élèves. Steiner précise les conditions qui permettent la concordance entre l'exactitude de la perception sociale et l'efficacité du groupe : il doit exister une motivation à coopérer ; les qualités perçues avec exactitude doivent être adaptées à l'activité du groupe ; les membres du groupe doivent être capables de modifier leur conduite selon la perception qu'ils ont des autres ; les changements de comportement doivent aboutir à des systèmes dyadiques intégrés. Campbell met en doute la validité des mesures de sensibilité qui reposent sur la correspondance entre choix sociométriques reçus et supposés.

La méthodologie des études sur les facteurs de l'exactitude est plus satisfaisante. Gollin et Rosenberg montrent que la formation des impressions et celle des concepts obéissent à des principes d'organisation similaires. Lundy reprend à son compte l'hypothèse de Kelly sur le rôle de la dimension « incorporation-différenciation » dans la perception d'autrui, mais il conteste l'hypothèse de Fiedler, Warrington et Blaisdell sur la correspondance entre préférence et supposition de similitude. Analysant la perception, Bjerstedt distingue entre les dimensions « sujet » et « objet ». Secord et Jourard montrent que la perception des femmes varie selon l'image que l'on se fait de la mère. Clarke et Campbell comparent les perceptions réciproques d'élèves blancs et d'élèves noirs. Block et Bennett examinent les perceptions en situation d'interaction à trois ; Scott s'intéresse aux conditions de la perception au sein d'une organisation hiérarchique. Thibaut et Riecken montrent que, dans une situation d'influence, la perception de la cause d'accord diffère selon le statut de la personne influencée.

2. En ce qui concerne la recherche sur les attitudes et les opinions, la réflexion sur les échelles de Thurstone constitue l'essentiel des travaux méthodologiques : Webb ; Hovland et Sherif ; Kelley et al. ; Messick. Toman décrit un nouveau test sur les attitudes multiples ; Krugman examine le phénomène de résistance à la propagande.

On distingue deux approches dans les recherches sur les attitudes : l'une s'attache à décrire, à l'aide de méthodes statistiques, leurs dimensions ou leurs structures ; l'autre, plus inspirée par les théories psychologiques, cherche à définir les propriétés de leur organisation. Dans la première perspective, Williams et Wright apportent des données qui confirment la thèse de McNemar sur l'indépendance des composantes de l'attitude. Keehn conteste la généralité du facteur « conservatisme-radicalisme » de Eysenck. Le second type de recherches est illustré par Perak selon lequel l'attitude suppose un affect organisé autour d'un noyau perceptif ou conceptuel. L'affect de toute attitude est déterminé par la valeur instrumentale de son objet et, selon un processus de généralisation, par l'affect attaché à des références semblables. Certaines des prédictions qu'on peut déduire de cette définition sont confirmées par Carlson et Eisman. Cooper défend une conception de l'attitude assez proche de celle de Peak.

S'agissant du changement d'attitudes, certains travaux insistent sur la nécessité de distinguer la « compréhension » de l'« adhésion » dans l'analyse des réponses au message persuasif. C'est à partir de cette distinction que Thistlethwaite, de Haan et Kamenetsky critiquent les recherches de Hovland et Mandell sur les conséquences de la formulation d'une conclusion dans un message persuasif et celles de Hovland, Lumsdaine et Sheffield sur l'efficacité des messages présentant un seul aspect ou les deux aspects contradictoires d'une argumentation. La même distinction permet de mieux comprendre les

résultats de Janis sur l'influencabilité des anxieux. Garber montre que l'adhésion à un message facilite sa rétention. Deux études de Weiss et Fine vérifient l'hypothèse selon laquelle des sujets agressifs sont plus sensibles à une argumentation orientée vers la punition. Miller et Bugelski établissent que c'est à la suite d'une frustration que l'on attribue certains traits négatifs à des groupes nationaux. Faber relie les attitudes politiques agressives au caractère anal. L'influence de la confiance accordée à la source de la communication sur l'acceptation d'un message est confirmée par Cooper et par Pastore et Horowitz.

Tenant d'analyser la résistance au changement, on se demande comment la relation d'une personne à un groupe stabilise ses attitudes et ses opinions. Kelley montre avec Woodruff que la « saillance » du groupe d'appartenance renforce la résistance aux opinions qui contredisent les normes de ce groupe. Brodbeck aborde ce problème de manière toute nouvelle en se demandant comment on utilise le groupe pour se confirmer dans ses opinions. Katz et Lazarsfeld soulignent l'importance de l'interaction face-à-face dans la détermination des effets des communications de masse. Fleischman, Harris et Burt examinent le support social des attitudes dans une école de formation professionnelle, et Fishman les stéréotypes sur les Américains en vigueur dans les minorités juives. Certains travaux analysent dans diverses cultures les conflits d'attitudes qui résultent de l'appartenance à plusieurs groupes (Smith ; Watson et Lippitt ; Guetzkow).

3. Dans le domaine des processus d'influence sociale, la contribution de Rommetveit sur les normes et rôles sociaux permet d'éliminer certaines ambiguïtés tenant à leur définition et d'intégrer ces concepts dans une théorie de l'influence sociale. Mausner passe en revue la littérature postérieure aux publications de Sherif et Asch sur la convergence des jugements en situation sociale ; il dégage, en même temps que 6 catégories de facteurs de la conformité, 2 théories qui sous-tendent ces divers travaux : l'une perceptivo-cognitive met l'accent sur l'ambiguïté du stimulus, le prestige d'autrui, etc., l'autre qui s'attache aux tendances de réponse voit dans la situation de jugement un conflit entre la tendance à demeurer dans un cadre de jugement établi et la tendance à être d'accord avec autrui. Deux expériences de Luchins et Luchins ainsi qu'une recherche sur la non-conformité des piétons menée par Lefkowitz, Blake et Mouton, illustrent la première théorie.

Deutsch et Gerard distinguent l'influence « normative » de l'influence « informative ». Kidd et Campbell montrent que le succès du groupe augmente la conformité de ses membres. Fisher, Rubinstein et Freeman apportent quelques nuances à l'hypothèse selon laquelle le fait pour un individu d'exprimer son jugement renforce sa résistance à l'influence sociale. Il est nécessaire, selon Bennet de bien distinguer l'engagement (*commitment*) de la décision. Hall prouve que l'uniformité de la conduite ne résulte pas

nécessairement de la conformité. Bates et Cloyd fournissent une nouvelle technique pour l'étude des normes et des rôles dans un groupe de discussion. Schachter et Burdick démontrent que les rumeurs sur un sujet donné se répandent d'autant mieux que les groupes manquent d'informations sur ce sujet.

4. Si l'on met à part l'étude de Burns sur les cliques et les cabales, la recherche sur la dynamique des groupes s'est surtout appliquée à des problèmes méthodologiques. Nombre de chercheurs prennent pour objet d'études le conflit entre les exigences de la résolution d'un problème en groupe et les besoins personnels de ses membres (Wispé ; Stodtbeck et Mann ; Wolman ; Lanzetta *et al.*). Dans la même perspective, Torrance traite du conflit entre les exigences de la tâche et les besoins socio-émotionnels. La performance des groupes a été mise en relation avec leur structure de fonctionnement (Morse et Reimer ; Lawrence et Smith). Ziller s'attache à déterminer les facteurs de l'exactitude des jugements de groupe. La comparaison entre performances de groupe et performances individuelles continue de retenir l'attention des chercheurs (Yuker ; Comrey et Staats ; Lorge et al.). D'autres travaux s'intéressent aux conséquences de la composition du groupe sur son fonctionnement (Rosenberg ; Erlick et Berkowitz ; Schutz ; Cohen). La complémentarité ou l'homophilie des conjoints est étudiée avec des conclusions contradictoires par Winch, Kelley et Ktsanes.

Les méthodes d'observation de Bales et Carter ont fait l'objet d'une comparaison systématique de la part de Kuusela. Saslow, Matarazzo et Guze font une utilisation fructueuse du chronographe d'interaction en interview psychiatrique. D'autres tentatives pour standardiser les conditions de laboratoire ont été faites par Kaiser et Blake d'une part et Sidowski, Wyckoff et Tabor de l'autre. La proximité de travail permet à Weiss et Jacobson de caractériser les structures d'organisations complexes. Sagi, Olmsted et Atelsek se servent du status sociométrique pour prédire le maintien de l'appartenance au groupe, Zander et Cohen démontrent l'effet du pouvoir social sur l'acceptation par le groupe.

C'est de façon originale que Rainio aborde l'étude du leadership dans la perspective de la théorie du champ de Lewin ; sa conception du leader non influençable stable et actif, contraste avec celle du leader centré sur le groupe de Gordon. Fiedler, poursuivant ses recherches sur le leadership informel dans des groupes réels, introduit la mesure de supposition de similitude entre opposés. L'émergence de leaders spontanés est analysée par Crockett, Shaw et Gilchrist. Goldberg reprend l'expérience de Leavitt sur l'incidence des réseaux de communication sur le choix des leaders.

5. L'échelle F d'autoritarisme est toujours un des tests les plus populaires, mais on se pose des questions sur la nature des corrélats de l'autoritarisme. Divers travaux établissent que l'échelle F n'est pas unidimensionnelle : Bass y décèle le jeu d'une tendance à l'acquiescement ; Roberts et Rokeach l'associent, ainsi que l'échelle d'anomie de Leo Srole, au préjugé. Poursuivant ses recherches sur la xénophilie, Perlmutter montre que les xénophiles très autoritaires sont favorables à l'autorité mais la fuient, tandis que les xénophiles peu autoritaires sont plutôt anti- que non-autoritaires. Meer prolonge, par l'analyse des rêves, l'investigation sur la personnalité autoritaire. Divers travaux portent sur les perceptions sociales et les stéréotypes des autoritaires (Scodel et Mussen ; Crutchfield ; Scodel et Freedman ; McCandless et Holloway). La sévérité et la rigidité de l'éducation des enfants autoritaires est confirmée par Lyle et Levitt. Wispe et Lloyd soulignent le caractère défensif des réactions autoritaires. Le rapport entre autoritarisme et respect du statut social élevé et du pouvoir est mis en évidence dans divers milieux de l'armée (Medalia ; Thibaut et Riecken ; Masling, Greer et Gilmore).

6. Parmi les études sur la socialisation, celle de Rosen constitue une tentative intéressante pour préciser les facteurs culturels qui déterminent l'évaluation de la personnalité. C'est à l'aide du différenciateur sémantique d'Osgood que Lazowick examine l'identification d'étudiants de collège à leurs parents. Helper note des différences entre les sexes dans l'élaboration d'une image de soi à partir de celle des parents. Saenger met en évidence la discordance entre les rôles accordés idéalement aux sexes dans le mariage et ceux qui leur sont accordés réellement. Divers auteurs mettent en rapport le besoin d'accomplissement avec la classe sociale et les pratiques d'éducation (Douvan ; Rosen ; Dyne, Clarke et Dinitz). Développant les conséquences psychologiques de la thèse wébérienne sur l'éthique protestante, la contribution de McClelland s'efforce d'appliquer une théorie psychologique à la compréhension du développement économique.

19. HEYNS, R. "Social psychology and group processes", *Annual Review of Psychology* 9, 1958 : 419-452. [Bibliographie : 111 titres].

L'article examine les publications parues entre avril 1956 et avril 1957 et met l'accent sur les recherches concernant les rapports entre conduite sociale et caractéristiques de personnalité ; les autres domaines considérés ont trait aux attitudes, aux processus cognitifs, à l'influence et à l'interaction sociales, et quelques remarques méthodologiques viennent en conclusion.

1. La prédiction de la conduite sociale à partir des variables de personnalité donne lieu à des travaux importants, mais se heurte à des difficultés de méthode. Celles-ci tiennent à la nature des instruments de mesure de la personnalité, peu faits pour saisir les aspects manifestes de la conduite



intéressant directement le psychosociologue, et à l'insuffisante spécification des dimensions significatives des situations sociales où la conduite s'insère. S'agissant de ce dernier point, quelques contributions s'avèrent particulièrement pertinentes : réflexions de Jessor sur les rapports entre l'approche phénoménologique et la théorie stimulus-réponse ; recherche de Cline concernant l'influence du contexte social sur la perception ; tentative de Cervin pour élaborer, sur la base des concepts hulliens, une théorie de la conduite sociale intégrant les caractéristiques personnelles et les dimensions critiques de la situation sociale.

La mesure des motivations sociales s'est d'abord appuyée sur la considération de la performance sociale, comme le montre bien le travail de Veroff sur le besoin de pouvoir. D'autres auteurs tentent de déterminer les incidences sur la conduite sociale de la force relative des différents besoins sociaux (French) et de préciser, en même temps qu'ils en améliorent la mesure, la nature de ces besoins (Shipley et Veroff ; Atkinson ; Heyns et Veroff ; French et Chadwick) ou encore d'établir à quelles conditions un besoin devient un déterminant important d'une conduite sociale (Atkinson et Raphelson). Berkowitz montre que, dans certains cas, les prescriptions de rôle peuvent neutraliser l'influence des facteurs de personnalité.

Conduite politique et idéologie ont été reliées à des attitudes concernant la nature humaine, en particulier à la « foi en l'homme » (Rosenberg), ou à des variables de personnalité telles que la sécurité personnelle (Nettler et Huffman).

Différentes hypothèses sont proposées pour expliquer le fait d'une ascension sociale plus grande dans les classes moyennes que dans les basses classes. La relation entre classe sociale, vocation et aspiration culturelle n'est pas attribuable à la seule différence d'intelligence (Sewell, Haller et Strass ; Pihlblad et Gregory). Sans nier l'importance de la situation sociale, Rosen rend compte de la mobilité différentielle par le jeu complexe de variables de personnalité (motivations et valeurs sociales), elles-mêmes dépendantes de la classe sociale. Empey propose, pour plus de clarté dans la recherche, de distinguer entre aspirations professionnelles relatives et absolues. Ces aspirations seraient influencées, selon Dynes, Clarke et Dinitz, par les relations familiales vécues dans la petite enfance.

Dans une autre perspective, on compare les traits de personnalité dans des groupes classés selon des catégories sociales. Bien qu'il s'agisse d'une distinction classique pour la mesure de l'ajustement social, la dichotomie urbain-rural, semble avoir une valeur prédictive faible (Burchinal, Hawkes et Gerdner). Sewell et Haller démontrent qu'il existe une relation statistiquement significative, mais faible, entre ajustement de la personnalité et statut social.

2. Les travaux relatifs aux attitudes peuvent être regroupés autour des problèmes du changement. Lieberman étudie en milieu industriel les modifications d'attitude consécutives aux changements de position sociale. King et Janis déterminent un « effet d'improvisation » qui, dans le role-playing, diminuerait la résistance aux messages persuasifs. Utilisant la technique mise au point par Osgood pour étalonner les attitudes (« semantic differential »), Tannenbaum s'intéresse à l'influence exercée sur le changement par l'attitude originelle du sujet et son opinion quant à la source de communication. Janis et Fields élaborent un test pour mesurer les différences individuelles dans les réponses à la persuasion.

Secord, Bevan et Katz éclairent dans une série de 8 études, la nature du stéréotype. Campbell explique par un processus cognitif la tendance au « renforcement des contrastes », caractéristique des stéréotypes.

Deux traits de personnalité sont mis en corrélation avec l'autoritarisme : hostilité (Siegel) et répression (Kogan). Kaufman confirme qu'il existe un lien entre autoritarisme, souci de statut et anti-sémitisme ; par contre, l'hypothèse couramment admise d'une attitude généralisée à l'égard des figures autoritaires est infirmée par Burwen et Campbell. À propos des élections présidentielles américaines, Paul examine le rapport entre la formation des impressions, l'autoritarisme et l'effet de « fait accompli ».

3. S'agissant des processus cognitifs, Rokeach présente, avec sa vérification expérimentale, un modèle de l'organisation structurale des systèmes de croyance et de pensée ; McCurdy commente des travaux anciens concernant l'effet des valeurs sur la perception.

4. L'étude de l'influence est marquée par deux recherches : Luchins et Luchins analysent, sur une population d'enfants, le processus d'influence dans le cas d'une divergence dans l'interprétation des stimuli. Mellinger mesure l'effet de la méfiance éprouvée par un émetteur à l'égard de son récepteur quant à la perception, par ce dernier, du message et des attitudes de l'émetteur.

Vernon et Stewart montrent que l'aptitude empathique est susceptible de se développer avec le temps et peut dépendre de facteurs de situation. Baxer et Sarbin soulignent l'importance d'une étude systématique des processus médiatisant la perception sociale et influençant son exactitude. Croft et Grygier examinent l'effet du status sociométrique sur l'ajustement social, à propos d'une étude sur les relations entre truands et délinquants.

5. Les récents développements de la recherche en dynamique de groupe conduisent à spécifier, outre les conditions dans lesquelles s'exerce l'influence du groupe, les propriétés des individus qui la modifient ou la renforcent. Les travaux de Back, Dittes et Kelley, ceux de Thibaut et Strickland sur la conformité aux normes du groupe, se situent dans cette perspective : les

facteurs de situation déterminent l'ampleur selon laquelle les normes poussent à la conformité ; la nature de la relation de l'individu au groupe détermine son degré de conformité. Blake, Helson et Mouton essaient de démontrer la généralité d'une tendance au conformisme dans des situations variées. Borgatta et Bales analysent la relation entre la position sociométrique et la conduite d'interaction enregistrée selon les catégories de Bales. L'intérêt de combiner les mesures sociométriques et celles de la conduite réelle est illustré par une recherche de Berkowitz sur les relations existant entre le fait d'être choisi comme leader, la désirabilité sociale et la fréquence des tentatives d'influence. Steiner a tenté de préciser les conditions dans lesquelles l'exactitude de la perception sociale des membres d'un groupe avait une incidence sur l'efficacité individuelle et collective.

Deux études concernent les rapports entre structure et performance de groupe : celle de Lanzetta et Roby sur l'effet des variables de communication (volume et diffusion de l'information, nature du réseau de communication) et celle de Shaw sur l'effet des processus de communication.

L'étude de la conduite en groupe de personnalités égalitaires et autoritaires, étude effectuée par Haythorn et al. du point de vue du leadership, est intéressante en ce qu'elle concerne les rapports entre indices de conduite sociale et mesure de la personnalité. La relation entre leadership et popularité est influencée, selon Theodorson, par la cohésion du groupe. Katz et al. déterminent les conditions de stabilité du leadership dans les cas de changement social. Se rattachant plutôt à la science politique, diverses études sur le terrain ont également traité au leadership (Belknap et Smukler, Agger et Ostrom, Lowe et McCormic).

6. Quelques contributions méthodologiques sont mentionnées. Elles concernent l'analyse des données d'enquête, la réduction des biais et erreurs dans l'enquête et l'observation, la collecte des données et l'interview, la mesure des productions imaginaires, les échelles d'attitude, les mesures d'influence et les mesures sociométriques, la tendance à l'approbation.

Deux essais de formalisation théorique retiennent enfin l'attention : celui de French sur le pouvoir social et celui de Cartwright et Harary sur la théorie de l'équilibre de Heider.

20. GILCHRIST, J. C. "Social psychology and group processes", *Annual Review of Psychology* 10, 1959 : 233-264. [Bibliographie : 147 titres].

Choisissant parmi les études parues d'avril 1957 à avril 1958, celles qui se rapportent aux domaines les plus explorés ou qui constituent le matériel le plus significatif pour le champ de la psychologie sociale, l'auteur rend compte de la recherche dans les secteurs suivants : 1) Influence sociale, opinion et

changement d'attitudes – 2) Perception sociale – 3) Autoritarisme et approbation – 4) Interaction sociale et processus de groupe – 5) Études transculturelles.

1. L'étude des processus d'influence s'enrichit du fait des contributions théoriques de Festinger et Zetterberg sur la communication et l'influence. Festinger développe le concept de « dissonance cognitive » et aboutit à différentes propositions confirmées par les faits concernant les conséquences qui découlent de l'interaction entre les décisions personnelles, l'accord forcé avec les normes de groupe, l'exposition, volontaire ou non, à l'information et le support social. Certaines de ses hypothèses ont inspiré des travaux expérimentaux : lecture différentielle des publicités (Ehrlich et al.), recours à des justifications d'ordre motivationnel pour réduire la dissonance (Cohen, Brehm et Flemming) ; interprétation de la conformité dans les groupes dotés d'une forte attraction en termes de réduction de dissonance (Berkowitz).

Concernant le changement d'attitudes, plusieurs auteurs se sont intéressés aux effets de : a) la variable constituée par la « distance » entre les opinions des sujets et la communication qu'ils reçoivent ou les normes du groupe dont ils sont membres (Hovland et Pritzker ; Fisher et Lubin ; Blake, Helson et Mouton ; Hovland, Harvey et Sherif) ; b) la pertinence et la crédibilité de la source de communication (Weiss ; Fine ; Kerrick). Deux autres variables de situation ont été manipulées : taille du groupe majoritaire (Wiener ; Carpenter et Carpenter ; Kidd) et ambiguïté du stimulus Blake ; Helson et Mouton ; Kelley et Lamb ; Wiener et al.). On a également mesuré l'effet sur le changement d'opinion d'une discussion ouverte après présentation du message inductif (Mitmich et McGinnies ; McGinnies, Lana et Smith). Mausner et Bloch font varier des facteurs susceptibles de favoriser l'influence, pour étudier les effets de leur cumul : échec essuyé précédemment par le sujet, succès du partenaire, coopération antérieure entre le sujet et le partenaire.

Le conformisme et la suggestibilité peuvent-ils être considérés comme des caractéristiques générales de l'individu ? Blake, Helson et Mouton ; Rosner ; Beloff ; Jackson le démontrent. Selon certains, cette caractéristique devrait être rattachée à des facteurs d'ordre motivationnel : besoin d'acceptation (Argyle) ; besoin d'affiliation (Hardy) ; besoin d'approbation sociale (Moeller et Applezweig) ; réduction de conflit (Samuelson) ; besoin d'accomplissement (Kelbs). Mussen et Kagan émettent l'hypothèse que le conformisme serait le résultat d'un apprentissage de la petite enfance. Deux recherches montrent que l'apprentissage porterait sur la réduction de la crainte (Hoffman ; Lawson et Stagner).

Selon Lundy et Berkowitz une relation existe entre le changement d'attitude et la façon dont on ordonne cognitivement l'environnement social. Menzel établit que le sentiment d'être accepté dans un groupe de pairs permet une plus

grande expression du désaccord. Katz, McClintock et Sarnoff montrent que les défenses émotionnelles du moi entrent en jeu dans le changement d'attitude lorsque le message inducteur ouvre sur la dynamique de la personnalité sous-jacente à de telles attitudes. Des résultats contradictoires ont été obtenus en utilisant le « role-playing » comme moyen de changement d'attitude (Culberson ; Stanley et Klausmeir). À propos du « lavage de cerveau », Faber, Harlow et West analysent les facteurs qui conditionnent la situation sociale du prisonnier. Les procédures utilisées pour étudier le conformisme sont mises en question par Hollander, qui cherche à préciser ce qu'il en est d'une conduite conformiste ; combinant les variables de conformisme et de status, il introduit la notion d'« idiosyncrasy credit ».

2. En s'étendant, le champ d'étude relatif à la perception sociale et à la formation des impressions connaît une plus grande élaboration théorique ; il ne recouvre plus seulement les produits de la perception ou les contenus des impressions, mais les processus mêmes de ces activités que l'on ne sépare plus des autres mécanismes perceptivo-cognitifs (Tagiuri ; Bruner et Perlmutter ; Vinacke). Sur le plan expérimental, Campbell, Crow et Hammon définissent l'importance des « ensembles de réponses » dans l'évaluation de la conduite ; Shapiro et Tagiuri montrent que les catégories utilisées pour l'estimation d'un stimulus ont une incidence sur l'impression que l'on se forge du stimulus ; Steiner et Dodge illustrent la différence qui existe entre juger de la valeur manifeste de l'autre et prédire la perception que l'autre a de soi. Steiner et McDiarmid démontrent, comme Alpert, que la supposition de similitude n'est pas une mesure unitaire.

Étudiant la perception des liens sociométriques, Tagiuri et Kogan testent le principe de l'équilibre des structures cognitives (Heider) et évaluent le degré d'évidence des choix sociométriques, auquel s'attache aussi Anikeef.

Les effets de la conduite d'un sujet sur la perception que les autres ont de lui ont été mesurés dans des situations de groupe (Jones et de Charms ; Exline) ou au niveau de la relation percevant-perçu (Harvey, Kelley et Shapiro). Pepitone et Sherberg évaluent l'attrait exercé par la personne qui punit selon la perception que l'on a de sa responsabilité et de ses intentions. Kjeldergaard et Jenkins infirment les résultats de Coper et Duns en reprenant leur expérience sur le classement de photographies d'après des catégories verbales différentes. Luft montre que les gains d'une personne peuvent servir à l'évaluation de son adaptation sociale.

Stone, Gage et Leavit dégagent les rapports existant entre le stéréotype de classe et l'exactitude de la perception sociale. Les propositions désormais classiques de Murray concernant les effets de la crainte sur la perception d'autrui sont confirmées par Feschbach et Singer. Scodel et Austin poursuivent leurs travaux sur la perception des juifs et des non-juifs par les

antisémites. Les attitudes semblent avoir une incidence sur la perception des situations de groupe (Stone et Kamiya ; Ausubel et Schpoont). Selon Perlmutter et Shapiro, la perception et la compréhension d'autrui sont plus fines si elles s'appliquent à des personnes du même milieu que le juge. Trois études (Gordon ; Leventhal ; Baker et Bloch) aboutissent à la même conclusion qu'il n'y a pas d'interaction, au niveau de l'exactitude des prédictions, entre les caractéristiques personnelles du juge et celles de son objet. L'efficience personnelle a été reliée à l'exactitude de la perception sociale et étudiée soit dans des contextes sociaux réels (Rodgers ; Stryker), soit au niveau des petits groupes (Fiedler ; Taylor).

3. La critique de Bass concernant l'échelle F et les hypothèses qu'il forge sur une tendance à l'approbation, suscitent des commentaires intéressants (Messick et Jackson ; Kelinger). Huit recherches viennent confirmer l'importance de la tendance à l'approbation sans que l'on puisse dire qu'elle rende compte de la totalité de la variance, comme le montrent Christie, Havel et Seidenberg. De nombreux travaux démontrent ou infirment diverses hypothèses sur la relation existant entre l'autoritarisme et certaines qualités personnelles.

4. Dans le domaine de l'interaction sociale et des processus de groupe, on constate que les travaux sur les réseaux de communication ont perdu de leur importance. Toutefois, Guetzkow et Dill ont mené une série d'expériences importantes sur les canaux de communication et l'apport individuel des membres d'un groupe. Shaw, Rothschild et Strickland confirment les hypothèses concernant l'efficience des structures de communication en raison de la complexité de la tâche à accomplir. Lanzetta et Roby ont réalisé une expérience sur les processus d'apprentissage en groupe.

Trow reprend l'étude de la satisfaction au travail selon la position dans le groupe. Kipnis, étudiant des équipages d'avion, vérifie les données obtenues en laboratoire sur les choix sociométriques dans les réseaux de communication. Selon Coleman, Katz et Menzel, les liens sociométriques influenceraient la diffusion des communications. Une théorie mathématique de la conduite et de la diffusion de l'information dans le groupe est établie par Winthrop.

Quelques études concernent la composition des groupes (Cleveland et Fischer ; Cervin ; Smith et Berkowitz, Levy et Harvey). On a démontré que lorsque les membres d'un groupe dépendent les uns des autres pour la réalisation d'un but, ils ressentent les apports du groupe plus vivement que dans les cas d'indépendance (Berkowitz et Thomas). Le groupe fournit, selon Lichtenberg, une défense à l'individu contre la crainte de l'échec. De Charms étudie l'effet de la crainte d'être rejeté sur la productivité en groupe. Scotland montre que le groupe affecte différemment un individu selon que celui-ci a

échoué ou réussi personnellement dans sa participation à la tâche collective. Les effets de l'ambiguïté des rôles assumés dans un groupe sont explorés en laboratoire (Gerard) ou en milieu industriel (Wispé et Thayer). Pepitone et Kleiner s'intéressent aux facteurs qui modifient la cohésion des groupes. Cohen reprend l'expérience de Kelley sur la communication dans des hiérarchies créées artificiellement.

Dans l'étude du leadership, quelques travaux ont été consacrés aux effets des styles de commandement (Solem ; Fox ; Ziller ; Maier et Maier). Katz *et al.* ainsi que Borg étudient les effets de l'évolution de groupes de discussion sur la position des leaders issus du groupe.

Un domaine qui mériterait plus d'attention de la part des psychosociologues est celui de l'analyse des groupes en situation de crise. On signale à ce sujet l'ouvrage de Demerath et Wallace, et une expérience menée par Hamblin. Ziller décrit les effets de la taille du groupe sur la qualité de ses décisions.

5. Les études trans-culturelles ont concerné : a) les processus de perception des différentes cultures (Allport et Pettigrew ; Bagby) ; b) les effets du contact avec la culture occidentale dans trois tribus africaines (Doob) ; c) les conflits de normes dans les cas d'acculturation (French et Zajonc) ; ci) la conduite verbale (Dennis et Hamilton) ; e) la vérification d'hypothèses émises par les ethnologues sur les Noirs et les Indiens (W. Mischel) ; f) la comparaison entre les attitudes des Européens et des Indiens concernant les obligations personnelles (McClelland et al.) ; g) la formation des impressions chez les Européens et les Américains (Bruner et Perlmutter).

21. RIECKEN, H. W. "Social psychology", *Annual Review of Psychology* 11, 1960 : 479-510. [Bibliographie : 137 titres].

À considérer les principales études publiées au cours de l'année 1958-1959, on peut distinguer six secteurs de recherche : Relations interpersonnelles. Influence sociale et conformité. Leadership et pouvoir. Processus et structures de groupe. Études trans-culturelles. Attitudes.

1. Quant au premier de ces secteurs, quatre ouvrages s'imposent à l'attention : *The psychology of interpersonal relations* de Heider ; *F.I.R.O. : a three dimensional theory of interpersonal behavior* de Schutz ; le compte-rendu par Tagiuri et Schutz du symposium organisé à Harvard en 1957 et la monographie sur le besoin d'affiliation due à Schachter.

Plusieurs études expérimentales se sont, par ailleurs, inspirées de la théorie de l'équilibre élaborée par Heider et formalisée par Cartwright ; d'autres ont porté sur la relation entre la perception des autres et la perception de soi,

l'évolution génétique des relations avec autrui, l'évaluation des conduites, les déterminants du choix sociométrique.

2. Quelques-uns des problèmes posés par le Research Center for Group Dynamics suscitent toujours des expériences : cohésion du groupe comme facteur de conformité ; communications vers les déviants ; conformité et relations intra-groupe. Deux formes de participation au groupe, reliées à des variables de personnalité – « orientation vers le groupe », « orientation vers la tâche » – permettraient de rendre compte des cas où la norme sociale l'emporte sur la perception sensorielle. D'autres études font dépendre l'influence subie par les membres du groupe de l'information reçue ou mettent en évidence l'interaction des facteurs de situation et des facteurs de personnalité dans les comportements de conformité. L'influence sociale a été mesurée également à partir des modifications d'opinions exprimées publiquement ou conservées par devers soi. Quelques expériences ont porté sur des points dérivés de la théorie de la dissonance concernant le changement d'opinion privée ou d'attitude morale.

3. S'inspirant de la théorie de Cartwright sur le pouvoir social, plusieurs travaux ont concerné la reconnaissance et l'efficacité des divers types de leaders, appréciant leur influence d'après leur mode d'action. Effectué par Fiedler, un bilan de six ans de recherche sur les relations interpersonnelles et l'efficacité du groupe manifeste l'importance accordée à la similarité perçue entre les membres d'un groupe. Les motivations à prendre dans un groupe une position de leader ont trouvé de même un nouvel éclairage, tandis que le « role-playing » était utilisé pour prédire l'efficacité du leader. Enfin la théorie de Hollander dite de l'« idiosyncrasy credit » permet de préciser le rapport du leader aux normes du groupe.

4. Différentes observations relatives à l'interaction sociale sont nées d'une réflexion sur les techniques de mesure établies par Chappel et Arensberg ou par Bales. Homans propose de traduire l'interaction en termes de coûts et de gains. Concernant la structure des groupes, les propositions de Simmel sur les comparaisons de dyades, triades et grands groupes ont été appliquées à l'étude des jeux et à la formation de coalitions. Des modèles élaborés pour recueillir des données de type sociométrique sur de larges agrégats ont servi à déterminer des types de relations ou de structures sociales. Quant aux effets de la technologie sur l'organisation sociale, ils ont été également précisés.

Les études de Bales sur la prédiction de la conduite en groupe, de Newcomb sur la formation des groupes à partir de la tension vers la symétrie, d'Inkeles sur les facteurs personnels éclairant la conduite sociale doivent être mentionnées, de même que l'on doit comparer les analyses de Harary et de Levinson sur les concepts de rôle et de status.



Quelques approches psychosociologiques dans le domaine clinique méritent l'attention : études de déviances ; analyse de la thérapie de groupe en termes d'interaction de rôles et de normes de groupe ; observations portant sur le niveau d'atteinte mentale et le type d'organisation sociale, le malade et l'équipe traitante, la conduite verbale dans le rapport thérapeutique.

Enfin, différentes expériences permettent d'établir une comparaison entre performance individuelle et performance de groupe. Elles ont porté sur : a) les performances de groupes réels et artificiels ; b) les effets de l'information et de la composition du groupe sur les performances ; c) les incidences des motivations et des procédures sur la coopération et la compétition ; d) les relations entre besoin d'affiliation et besoin de réalisation des buts du groupe.

5. Peut-on comparer les résultats d'enquêtes conduites dans différents milieux culturels ? C'est le problème que posent toutes les études transculturelles. Celles-ci se sont attachées surtout aux effets du changement de culture sur les attitudes et les croyances et aux conceptions de vie chez les races dominantes et subordonnées d'Afrique du Sud.

6. Concernant les attitudes, deux recherches méthodologiques méritent une mention : celle de Hovland sur l'observation et l'expérimentation, et celle de Segall sur la position des items dans une échelle. Des expériences ont porté sur la formation et le changement d'attitudes, les attitudes à l'égard des groupes minoritaires, l'autoritarisme et ses corrélats.

La revue de ces six secteurs de recherche permet de conclure que l'on s'oriente vers une science de laboratoire plus précise et plus complexe. L'étude de situations sociales miniaturisées intègre les traits significatifs de la vie quotidienne sélectionnés selon un plan théorique. L'accent est mis sur la signification scientifique plus que sur l'importance pratique des résultats.

22. SHAW, M. E. "Group dynamics", *Annual Review of Psychology* 12, 1961: 129-156. [Bibliographie : 130 titres].

Premier du genre à paraître dans *l'Annual Review*, cet état des travaux consacré uniquement aux processus et comportements de groupe ne retient que les études les plus importantes des années 1959 et 1960. Elles sont réparties en fonction de l'orientation de leurs auteurs selon les rubriques suivantes : 1) travaux généraux et théories ; 2) naissance et développement des groupes ; 3) participation et performance ; 4) composition ; 5) structures ; 6 et 7) tâches et taille des groupes ; 8) perception interpersonnelle.

1. Parmi les ouvrages récents, celui de Bonner constitue une tentative de systématisation des connaissances sur les processus de groupe. Dans une toute autre perspective, Thibaut et Kelley mettent en lumière dans *The*

*psychosociology of groups* les facteurs qui déterminent la formation, le déroulement et la nature des interactions. Stogdill décrit les phénomènes de groupe en termes de ressources et de production. L'ouvrage de Bass sur le leadership envisage le groupe comme un ensemble de personnes gratifiant et met en évidence l'importance de la notion de renforcement pour analyser le comportement de groupe. Olmsted s'efforce de systématiser les conceptions des sociologues et des psychologues qui traitent des petits groupes.

On note la publication de quelques théories partielles : Altman et McGrath proposent un système classificatoire de la recherche sur les petits groupes. Harary développe les propriétés mathématiques des graphes valués pour l'analyse des structures de groupe. Suppes et Atkinson étendent à des groupes plus larges leurs propositions sur les situations de jeu à deux élaborées à partir d'une théorie statistique de l'apprentissage. Cette même théorie sert à Krasne pour interpréter la situation de conformité de Asch, considérée comme un problème de discrimination de stimuli. Dentler et Erikson suggèrent que la conduite déviante est provoquée par le groupe et l'aide à maintenir son équilibre. Le problème de la distribution optimale de l'information entre les membres d'un groupe est examiné par Zajonc et Smoke. Adams et Romney analysent en *termes de renforcement* les relations d'autorité.

2. Il est peu de recherches qui s'attachent à préciser comment le groupe se forme et se maintient et comment il attire à lui de nouveaux membres. Plus courantes sont les études qui se limitent aux conséquences de l'attraction sur la conduite du groupe : celles qui portent sur la cohésion sont des exemples de cette approche. Néanmoins quelques chercheurs s'intéressent aux facteurs de l'attraction vers le groupe : Aronson et Mills montrent qu'une initiation sévère augmente la valeur du groupe. Selon Dittes, on est d'autant plus attiré vers le groupe que l'on s'y sent mieux accepté. Backman et Secord étudient la relation entre attraction et choix sociométrique. Marks examine le rôle des intérêts dans la formation des groupes. Sommer confirme les hypothèses de Festinger, Schachter et Back sur les déterminants écologiques de la formation des groupes. Les données recueillies par Mann et Mann concernent l'influence du travail en groupe sur les conduites, les personnalités et leur ajustement réciproque, elles ont quelque rapport avec la théorie du développement des groupes par Bennis et Shepard. Hartley énumère les conditions d'acceptation d'un nouveau groupe, tandis que Ziller et Behringer s'attachent aux conditions de l'acceptation de nouveaux membres par le groupe. À l'aide des catégories de Bales, Philp et Dunphy observent, dans une perspective transculturelle, le développement de groupes de travail. Stevenson et Stevenson dégagent le rôle joué par les facteurs raciaux dans la constitution de groupes d'enfants. De cette série d'études il ressort que l'acceptation par le groupe, la similitude d'intérêts et de valeurs, les facteurs écologiques sont les déterminants essentiels de la formation des groupes.

3. On constate un regain d'intérêt pour l'étude des effets de la participation sur la performance et en particulier pour la comparaison des performances individuelles et collectives. Lorge et al. passant en revue les travaux consacrés à cette question, concluent que la supériorité des groupes n'est pas toujours établie et que la productivité du « meilleur » individu est supérieure à celle du « meilleur » groupe. Cette conclusion n'est pas contredite par les recherches de Lorge, de Salomon et de Faust. Hudgins vérifie l'hypothèse selon laquelle la supériorité du groupe tient à ce que celui-ci fournit la bonne procédure pour résoudre les problèmes.

Une recherche sur les facteurs qui déterminent l'influence de la participation aux décisions sur leur acceptation a été conduite par Bennet. Selon lui, la prise de décision jointe à la perception d'un consensus suffirait à rendre compte du changement d'opinion : la discussion en tant que telle serait sans effet. Pennington, Haravey et Bass en montrent au contraire l'importance. Cette contradiction tiendrait à ce que dans un cas on s'intéresse aux décisions individuelles prises dans le cadre d'un groupe alors que dans l'autre on envisage les décisions du groupe comme consensus. March et Feigenbaum démontrent que les facteurs reliés aux effets de la discussion sont variés. L'efficacité du « *brainstorming* » a fait l'objet de recherches expérimentales (Meadow, Parnes et Reese). Taylor, Berry et Blick se demandent s'il facilite ou s'il entrave la pensée créatrice.

Divers travaux examinent les effets de la participation : augmentation de l'efficacité par le feedback personnalisé dans les *training-groups* à haut niveau de participation (Smith et Kight) ; influence de la participation verbale sur l'efficacité du groupe (Knutson ; Riecken) ; conséquences de la participation psychologique sur les attitudes et la réalisation des tâches (Vroom). La participation est étudiée en milieu réel par James et en situation simulée par Pepinsky et al. Selon Rosenberg, la discussion en condition de coopération ou de compétition influe sur la perception de similitude. Rosenberg analyse le renforcement des réponses par autrui.

4. Malgré son intérêt, l'étude des répercussions sur le comportement des groupes des caractéristiques de leurs membres reste parcellaire et peu systématique. Mann s'efforce d'ordonner la masse des faits recueillis à la relation entre personnalité et performance ; il dégage 7 facteurs (intelligence ; ajustement ; extraversion ; dominance ; masculinité ; conservatisme ; sensibilité interpersonnelle) associés à 6 mesures de conduite de groupe parmi lesquelles la popularité et le leadership semblent être généraux. Borg relie 4 facteurs de personnalité à des rôles sociaux. L'autoritarisme apparaît comme une variable importante qui influence la conduite (Haythorn *et al.* ; McCurdy et Eber ; Canning et Baker). Sapolsky prolonge l'étude de Schutz sur les effets de la compatibilité entre les membres d'un même groupe. Porter et Kaufman mettent en lumière la liaison qui existe entre le niveau d'estimation

personnelle, l'interaction verbale et l'évaluation des pairs. Eilbert et Glaser étudient des groupes de l'armée selon leur niveau d'ajustement ; Mussen et Porter analysent les motivations sociales des membres d'un groupe classés selon leur efficacité. Torrance montre que les membres d'un groupe qui n'ont pas l'expérience d'un problème réagissent de la même manière que ceux qui possèdent cette expérience. Tandis que Vinacke met en évidence les différenciations de rôle entre les sexes dans un jeu compétitif, Handlon et Gross ne trouvent dans une situation de travail coopératif aucune différence entre les sexes.

5. La recherche sur les structures de groupe vise soit à déterminer les facteurs qui influencent leur développement, soit à préciser leurs effets sur la conduite de groupe. Glanzer et Glaser passent en revue les techniques utilisées pour ces différentes études. Plusieurs chercheurs ont tenté d'identifier les déterminants du status et les effets des relations de status. Le status, selon Tagiuri, Kogan et Long, dépend du rapport entre les choix qu'on effectue et ceux dont on est l'objet. Rettig, Jacobson et Pasamanick mettent en relation le status assigné à un groupe de référence et le status que l'on attend de lui. L'exactitude de la perception d'autrui peut être fonction du status (Exline) particulièrement dans les cas où l'un et l'autre sont adaptés à la réalisation de buts communs (Exline et Ziller). Shelley examine la notion de status consensuel exprimant l'accord du groupe sur la personne qui a le plus contribué à la réalisation de ses buts. Harvey et Consalvi démontrent à nouveau la liaison entre status et conformité. Selon Rodgers, il n'y a pas toujours correspondance entre les attentes d'autrui à l'égard d'un rôle (*role demand*) et l'interprétation que s'en fait le détenteur du rôle (*role concept*). S'agissant de la hiérarchisation, Blau estime nécessaire de distinguer entre différenciation et intégration sociales. Katz et Proctor montrent que les changements dans les configurations sociométriques obéissent à un modèle markovien.

Le Research Center for Group Dynamics s'est consacré à l'étude des réseaux informels de communication dans leur relation avec la situation de groupe. Il existe une liaison entre réseaux informels, conduite de conformité, cohésion du groupe et transmission des rumeurs. Ziller fait l'hypothèse que les systèmes de communication dépendent de facteurs psychologiques (autoritarisme, conformisme du leader, attraction du groupe).

Les recherches sur les structures formelles à la suite des travaux de Bavelas, s'attachent à préciser les effets du réseau de communication sur la performance (Leavitt) et sur la distribution de l'information (Luce et al.), ou examinent le développement de l'organisation dans les réseaux de communication (Guetzkow et Dill). Selon Flament, la performance du groupe varie avec le degré d'adaptation du réseau aux besoins de communication pour la réalisation de la tâche. Mulder, estimant que les tentatives d'explication de

la performance et de la satisfaction par des variables topologiques ont échoué, fait intervenir des variables dynamiques. Mohanna et Argyle comparent dans diverses cultures les structures de communication centralisées et décentralisées. L'interaction entre la structure du groupe et les caractéristiques de ses membres est analysée par McCudy et Eber et par Shaw.

S'agissant des structures de leadership, la recherche s'attache surtout à caractériser les situations et les traits de personnalité qui distinguent les leaders des non-leaders ou qui correspondent à des différences de degré dans la conduite de commandement. Kirscht, Lodahl et Haire utilisent les catégories de Bales pour étudier la participation des leaders choisis dans un groupe de discussion. Barlett fait une analyse hiérarchique de phrases décrivant la conduite de leadership. Ziller compare des chefs militaires selon qu'ils acceptent ou refusent d'assumer la responsabilité de leur groupe dans une situation de risque et d'incertitude. Page et McGinnies précisent les effets du commandement directif ou non directif, sur les processus de groupe. Comparant la conduite de leaders informels, formels et formels-informels, Harvey confirme les résultats de Carter *et al.* sur la différence dans le style de conduite entre leaders spontanés et leaders désignés. Les répercussions de la conduite du leader sur les processus de conformité sont examinées par Torraine. Chaney et Vinacke traitent des structures de pouvoir dans la formation de coalitions. Shaw dégage la relation entre efficacité du groupe et saillance individuelle en condition de forte ou de faible structure de pouvoir.

6. Si l'on admet généralement que la tâche affecte de manière décisive le comportement du groupe (Carter, Flament, etc.), peu de travaux tentent d'en isoler les effets spécifiques (Pepinsky, Pepinsky et Pavlik). On peut rattacher à cette question les études qui utilisent la théorie des jeux : jeux non-coopératifs (Suppes et Atkinson), jeux coopératifs ou de négociation (Schelling). Willis et Joseph, ainsi que Scodel *et al.* analysent les stratégies dans les jeux à deux personnes. Loomis introduit la variable « confiance mutuelle » de Deutsch pour mesurer la fréquence des choix coopératifs. On peut conclure de ces divers travaux que le comportement de groupe est en grande partie déterminé par la nature de la tâche.

7. La loi de Parkinsons qui relie l'évolution de l'organisation du groupe à l'augmentation de sa taille est contestée par Terrien. Les conséquences de la taille des groupes sont étudiées en milieu naturel par Thomas, et dans une situation expérimentale d'influence par Ziller et Behringer.

8. Les recherches sur la perception interpersonnelle précisent surtout ses facteurs de détermination. Beer *et al.* prennent pour objet la perception des leaders par les membres du groupe et la conscience que les leaders ont des sentiments du groupe à leur égard. Les mécanismes de projection, de négation et d'attribution de similitude sont analysés par Vroom ; Lundy ; Benedetti et

Hill. De Soto et Kuethé s'intéressent aux probabilités subjectives des différents types de relations interpersonnelles. Quant au problème des rapports entre perception sociale et fonctions de groupe, Deutsch l'aborde par le biais de l'influence des perceptions de confiance et de méfiance sur la conduite interpersonnelle. Borgatta évalue la constance du jugement sur autrui et soi-même dans une situation d'interaction. Les difficultés de l'étude des relations entre perception et conduites sociales sont exposées par Steiner.

23. STEINER, I. D. "Group dynamics", *Annual Review of Psychology* 15, 1964 : 421-446. [Bibliographie : 181 titres].

Couvrant la période de 1960 à 1963, cette revue des recherches en matière de dynamique de groupe s'établit au seul niveau des études expérimentales conduites sur les petits groupes face à face. Elle met l'accent sur les conduites interdépendantes des membres d'un groupe plutôt que sur la façon dont les relations sont représentées dans l'espace de vie d'un seul membre. Les travaux sont rassemblés sous les rubriques suivantes : 1) processus de groupe ; 2) attraction intra-groupe ; 3) pouvoir ; 4) productivité ; 5) leadership. Il semble que durant les trois années considérées, recherches et théories se soient développées dans la perspective d'options antérieurement définies. Pour harmonieux que soit ce développement, on peut se demander s'il correspond bien à l'unification conceptuelle d'un champ d'études où règne la diversité. Des efforts pour embrasser cette dernière dans une vue synthétique ont été toutefois accomplis, comme en témoignent les ouvrages de Hare ou de Cartwright et Zander, ou encore les publications, de valeur inégale, s'adressant à des profanes (Blake et Mouton ; Klein ; Golembiewski).

1. La collecte des données relatives aux processus de groupe a évolué dans le sens d'une plus grande mécanisation des moyens d'observation et de manipulation des groupes et de leurs systèmes de communication interne.

On s'est attaché à évaluer l'importance de la place occupée par un acte dans le déroulement des processus d'interaction : effet du moment d'insertion d'un argument ou d'une conduite (Gerard et Greenbaum ; Berkowitz ; Shaw ; Lana) ; effet d'ordre dans l'échange de communications entre les membres du groupe (Zajonc et Cohen ; Davis et Jones) ; effet du succès ou de l'échec antérieur de la participation d'un membre sur l'acceptation par le groupe de propositions nouvelles de sa part (Hollander ; Atthowe) ; effet de la simultanéité des réponses dans les situations sociales minimales (Kelley et al.).

Les transactions interpersonnelles sont affectées par l'identité des personnes dont émanent, ou vers qui sont dirigés, des actes spécifiques. L'hétérogénéité ou l'homogénéité de la composition d'un groupe sous le rapport de caractéristiques de personnalité (score au MMPI ou sur l'échelle F,

ethnocentrisme, habileté linguistique...) a des effets différents selon le dosage des compositions (Lerea et Goldberg ; Rosenberg ; Spradlin et Mable ; Altman et McGinnies ; Backman et Secord).

Heiss étudie les structures de dominance dans des couples plus ou moins intimes ; Dodd et Garabedian celle de la diffusion d'un message dans de larges unités. Bales établit que la place d'un membre comme cible est la même que celle qu'il occupe comme émetteur. La taille du groupe semble atteindre une dimension critique pour l'utilisation des canaux de communication au-delà de 9 membres (Castore).

De nombreuses études ont été consacrées à l'identification des traits de personnalité qui permettent de prédire des réponses dans des situations dyadiques : autoritarisme (Deutsch), confiance (Kelley et Ring), soumission (Evans), affirmation (Fisk), connaissance globale de la personnalité (Katz et Benjamin ; Schlesinger ; Jackson et Butman).

L'étude du contenu ou de l'objet d'interaction est présente dans les approches qui concernent le déroulement et les agents des processus de groupe. Elle a été cependant objet d'examen direct de la part de Borgotta et Guerrin ; Psathas ; Hamlin et Miller.

2. La relation entre l'attraction qu'exerce le groupe et les besoins qu'il satisfait n'est ni simple ni invariante. L'échec d'un groupe a des effets contraires sur l'attraction selon les attentes de ses membres ou leur niveau d'estime personnelle (Stotland) ou encore provoque des réactions défensives préjudiciables à la cohésion du groupe (Zander, Stotland et Wolfe) ; une recherche de Smith est en contradiction avec ce dernier résultat. L'aptitude des membres aurait une incidence directe sur l'attraction qu'ils exercent (Kleiner ; Ziller et Behringer ; Lott et Lott), attraction qui pourrait être négative dans le cas de groupes orientés vers la tâche (Blau). La compétition intergroupe a également un effet sur l'estime réciproque des membres (Wilson et Miller ; Myers).

Des recherches récentes montrent que la situation de groupe permet de supporter l'anxiété : Gerard et Rabbie, avec une étude sur les femmes ; Wrightsman, pour les enfants de rang de naissance différents ; Burnstein et McRae à propos de l'acceptation de noirs par les blancs.

On a également exploré les effets de la complémentarité des besoins sur l'attraction (Hilkevitch ; Izard ; Reilly ; Commins et Stefic ; Murnstein ; Kerckhoff et Davis) et ceux de la perception interpersonnelle (Stotland, Cottrell et Laing ; Kipnis et Hartley). Newcomb a fait de ce problème l'étude la plus extensive dont les résultats sont corroborés par une expérience de Colin, Yee et Brown.

3. Le pouvoir social est traité comme l'aptitude à provoquer chez autrui des réponses de soumission. French et Raven distinguent entre pouvoirs : coercitif, légitime, référent, qualifié, gratifiant. L'efficacité du pouvoir coercitif est évalué à l'égard d'autres types de pouvoir dans diverses conditions d'interaction (Ring et Kelley ; French, Morrison et Levinger ; Zipf).

Les études sur la conformité s'attachent plus à l'objet de l'influence qu'à son agent. Mettant en jeu de nombreuses variables affectant les relations interpersonnelles, elle apporte beaucoup à la connaissance du pouvoir social. Le status, l'intégration au groupe ou le fait d'être accepté par lui influent sur la soumission aux normes collectives ou sur les conduites de déviance autorisées (Blau ; de Charms et Rosenbaum ; Julian et Steiner ; Hollander ; Harvey ; Luchins et Luchins). La conformité est liée aux besoins d'accomplissement et d'affiliation (DiVesta et Cox ; Byrne), à l'anxiété (Steiner et Rogers), à l'autoritarisme (Steiner et Johnson). Harvey, Pepitone et Wilpizeski montrent qu'un jugement défavorable porté sur les sujets, entraîne un abaissement de leur propre évaluation et un rejet du juge ; d'après Pilisuk, cet effet varie selon l'intimité des relations entre le juge et son sujet. On explique par les variantes introduites dans les procédures d'investigation, les divergences de certaines recherches sur la conformité (Levy ; Steiner et Rogers ; Manis). Cervin et Henderson présentent deux modèles statistiques de la persuasion et certains effets subtils des influences interpersonnelles sont explorés par Stotland, Zander et Natsoulas.

L'approche de la formation de coalitions s'inspire des vues de Simmel et de la théorie des jeux, mais ignore d'autres types de pouvoir que ceux de coercition ou de récompense et les mobiles non rationnels de la conduite. La stratégie différentielle des hommes et des femmes est étudiée par Bond et Vinacke. Kelley et Arrowood soulignent l'influence de l'indétermination des sujets quant aux règles du jeu. Une étude sur le rôle de celui qui a le plus faible jeu par Stryker et Psathas confirme les hypothèses de Simmel. On trouve chez Solomon, Gamson et Willis des propositions théoriques intéressantes pour la compréhension des complexités inhérentes à la théorie des coalitions.

4. Les recherches actuelles sur la productivité des groupes mettent l'accent sur trois variables : les ressources des membres, leur motivation et la coordination interpersonnelle.

S'agissant de la première variable, Thomas et Fink proposent pour la résolution de problèmes trois modèles (d'indépendance, rationnel et de consensus) qui intègrent les ressources et leurs effets de facilitation. Hoppe fait une application du modèle de Lorge-Solomon. Selon Steiner et Rajaratnam, le groupe atteint un niveau de performance égal à celui de ses



membres les plus compétents. Le temps de résolution d'un problème verbal est prédit à partir d'un modèle mathématique (Restle et Davis).

Quant à la seconde variable, plusieurs recherches tendent à établir que les motivations liées à l'amitié entravent la productivité (Scofield ; McGrath). Selon la structuration des groupes en fonctions spécialisées, les relations égalitaires auraient des effets inhibiteurs ou de facilitation sur la productivité (Hurchins et Fielder ; Goldman, Bolen et Martin). Hammond et Goldman étudient les effets de la coopération et de la compétition.

Au plan de la coordination interpersonnelle, il apparaît enfin que l'information fournie par un membre du groupe n'améliore pas ses résultats (Shaw ; Shaw et Renrod). Cette constatation, allant de pair avec celles effectuées par Lanzetta et Roby et par Bass, permet d'affirmer que la façon d'utiliser les ressources et de communiquer est aussi importante que les ressources elles-mêmes. Smelser ainsi que Moss et Speisman montrent que la correspondance entre le rôle attribué aux membres du groupe et leur type de personnalité (dépendant-soumis) est une condition d'efficacité des groupes. La planification de l'usage à faire des canaux de communication accessibles (Guetzkow ; Shure et al.) et l'adaptation des structures de décision aux réseaux de communication (Mulder) améliorent le rendement des groupes. Cohen, Bennis et Wolkon étudient les effets des structures de communication sur la résolution de la tâche. L'hétérogénéité entre les membres d'un groupe, a un effet bénéfique sur la productivité en augmentant les ressources (Hoffman et Maier) ou en permettant l'émergence de structures hiérarchiques (Moss et Speisman ; Atthowe). Fielder, Meuwese et Oonk obtiennent des résultats concordants avec une étude sur des groupes de calvinistes et catholiques hollandais. Triandis mène une recherche très pertinente sur des sujets ayant des « profils sémantiques » différents. Quant aux caractéristiques des productions de groupe, elles sont étudiées par Wallach, Kogan et Bem ; Atthowe ; Lonegran et McClintock ; Jones et Nelson ; Cohen ; Whitmyre et Funk.

5. Dans la mesure où l'on tend à considérer le leadership comme une relation entre les conduites de deux ou plusieurs personnes, les efforts faits pour le décrire deviennent indiscernables de ceux qui s'appliquent à la description des processus de groupe. Plusieurs des recherches déjà citées mériteraient de figurer dans cette rubrique. Trois ouvrages retiennent cependant l'attention par ailleurs : celui de Jennings, celui de Petrusillo et Bass, et celui de Bass. Le leadership est souvent abordé d'un point de vue sociométrique (Marks ; Lana, Vaughan et McGinnies ; Shelley ; Cohen et Bennis). Fielder continue de travailler sur la perception des leaders. La revue des diverses significations attribuées à la notion de leadership par Cartwright et Zander souligne le besoin d'une terminologie plus différenciée et plus précise.

Dans une section finale diverses recherches sont énumérées. Elles se rapportent à la structure des groupes, aux effets de succession, à la dissonance, à l'arrangement dans l'espace, aux relations intergroupes. L'accent est mis, en conclusion, sur les raffinements apportés aux techniques d'études des processus de groupe, le recours aux modèles mathématiques ne s'accompagnant pas de changements marquants dans le domaine théorique. À strictement parler, la « dynamique de groupe » renvoie aux transactions interpersonnelles qui se produisent dans un groupe, à leurs antécédents et à leurs conséquences. On a malheureusement trop négligé l'étude des transactions intermédiaires, en particulier dans les recherches portant sur les perceptions interpersonnelles, l'attraction et la productivité des groupes. Il s'ensuit qu'il est maintenant difficile d'établir leur liaison avec les autres aspects des processus de groupe. Pour répondre à l'attente des chercheurs en ce domaine, il faudra poursuivre l'investigation, si complexes que soient les problèmes posés.

24. GERARD, H. B. ; MILLER, N. "Group dynamics", *Annual Review of Psychology* 1967 : 287-332. [Bibliographie : 267 titres].

Examinant les principaux travaux qui, de 1963 à 1966, ont traité expérimentalement des processus d'interaction face à face dans les petits groupes, on ne relève guère de conceptions théoriques nouvelles susceptibles, à l'instar de celles de Asch, Lewin, Heider, Sherif ou Festinger, d'entraîner les chercheurs. Les efforts ont tendu surtout à raffiner ou confirmer des conclusions anciennes et à développer de nouvelles techniques d'étude. Les ouvrages et articles les plus marquants, les contributions méthodologiques majeures sont passés en revue avant que ne soient abordées les recherches expérimentales, réparties en trois sections : processus internes aux groupes (attraction, résolution de problèmes ; influence, renforcement ; négociation) ; caractéristiques structurelles des groupes ; relations intergroupes.

L'intérêt porté à l'attraction interpersonnelle répondait à l'origine au besoin d'expliquer l'effet de la cohésion sur l'influence sociale ; on s'oriente aujourd'hui vers l'étude des processus sous-jacents à la cohésion et aux dérivations de divers modèles de la cohérence cognitive. Lott et Lott présentent une revue complète des travaux sur les déterminants et conséquences de l'attraction, tandis que l'exploration des processus d'équilibre à l'œuvre dans les relations interpersonnelles est illustrée par les travaux de Newcomb ; Broxton ; Zajonc et Burnstein ; Price, Harburg et Newcomb. À cette tendance sont rapportées les recherches sur les relations de similitude ou de complémentarité (Katz et al. ; Levinger et Breedlove ; Banta et Hetherington ; Miller et al. ; Rychlak ; Turk ; Byrne et al. ; Levinger et Tharp). Un autre courant de recherche concerne les facteurs qui influencent l'attraction ou les tendances affiliatives : popularité, compétence, crainte de ne pas être aimé, estime de soi, etc. (Backman et Secord ; Miller ; Rosenfeld ;

Walster et Walster ; Aronson et Linder ; Singer, Radloff et Wark ; Mirels et Milis ; Wilson) ou encore : peur, anxiété, incertitude (Rabbie, Zimbardo et Formica ; Weller ; Pepitone). Les auteurs consacrent par ailleurs une analyse approfondie au livre de Jones sur « l'ingratitude ».

Les travaux sur la résolution de problème sont analysés par Hoffman et ce domaine, l'un des plus anciens, s'enrichit d'une contribution de Zajonc et Sales sur la facilitation sociale, intégrant la théorie hollanderienne de l'apprentissage. La combinaison des habiletés individuelles dans le travail de groupe est étudiée par Hall, Mouton et Blake ; Ryack ; Davis et Restle. La comparaison individus-groupes se poursuit à travers des travaux qui tiennent compte soit des niveaux d'aspiration, soit de la difficulté des tâches (Zajonc et Taylor ; Zander et al. ; Sampson ; Hoffman et al.).

Les réponses et les conduites de groupes placés en situation de contrainte (stress) ont été étudiées par Gunderson et Nelson ; Kelley et al. ; Mulder et Stemerding. Le champ de la décision de groupe, qui a connu une grande vogue dans les années 40 et 50, n'est plus guère abordé que par Kogan, Wallach et Bem qui attribuent l'augmentation de la prise de risque en groupe à une grande diffusion de la responsabilité. D'autres chercheurs s'attachent au processus même de la décision en considérant soit la tâche (Huttenlocher ; Stone), soit les caractéristiques des membres du groupe (Leik, Kaplan et al.), soit sa structure (Hall et Williams.)

S'agissant de l'influence sociale, il convient de signaler l'étude de Allen sur les facteurs de situation affectant la conformité et un livre de Hopkins sur les processus d'influence dans les petits groupes. Sherif et Sherif manifestent l'influence des groupes de référence dans l'établissement des normes de conduite et sur les attitudes. Le conformisme est étudié chez les jeunes enfants par Iscoe et Williams, tandis que Sillis et Hollander dégagent les conditions d'apparition et les relations des conduites de conformité, d'indépendance et de non-conformisme. Une activité cognitive d'accommodation à la conduite de conformité ou de déviance est mise en évidence par Steiner et Johnson, et par Gérard. La conformité est rapportée à divers facteurs : effet de la tâche (Vaughan et Mangan ; London et Lin ; Kinoshita) ; action (Steufert ; Iawo) ; compétence (Chalmers, Horne et Rosenbaum) ; imitation (Walters et Parke) ; différence d'aptitude et désaccord avec le groupe (Gerard ; Black et al. ; Miller et Tiffany). Kerckhoff, Back et Miller établissent que la contagion de comportements hystériques suit, dans un groupe, les structures sociométriques. Wheeler et Caggiula avancent également une hypothèse sur la contagion de l'agression. Plusieurs expériences qui peuvent être interprétées en termes de défense et de réduction de dissonance soulignent le rôle de l'engagement personnel comme facteur de conformité (Crowne et Liverant ; Allen et Crutschfield ; Hollander, Julian et Haaland ; Gerard ; Kiesler et Corbin). Le rôle de l'incertitude et de la dépendance par rapport à un ancrage

social est également mis à jour dans la conformité (Gerard ; Rosenberg ; Backman, Secord et Peirce). Linde et Patterson montrent que la similarité corporelle entraîne à la similarité de jugement. Les relations d'un groupe à l'un de ses membres déviant sont analysées par Spitzer ; Sampson et Brandon. Une série d'expériences de Milgram manifestent comment l'autorité et la pression des groupes peuvent provoquer des comportements malfaisants. Quelques travaux s'intéressent à la valeur instrumentale que peut revêtir la conformité comme moyen illicite de ménager une meilleure image de soi (Jones et al. ; Zeff et Iverson ; Davis et Florquist).

L'effet du renforcement sur les réponses du groupe est mis en évidence dans une série d'expériences contrôlant divers types de comportement : prise de décision, formation de coalitions, leadership, production verbale, etc. (Shapiro ; Leiderman ; Bavelas et al. ; Banta et Nelson). Tout aussi importants sont les travaux qui recherchent comment différentes variables interfèrent avec le renforcement pour modifier la production des groupes (Hill, Stevenson et Allen ; Kennedy et al. ; Wolfgang, Banta et Pishkin ; Lewis et Richman, etc.). Rosenberg, comme Rainio, utilise l'approche mathématique pour étudier les effets du renforcement. Butler et Miller définissent le pouvoir social à partir de l'aptitude à dispenser des renforcements.

Il semble actuellement que la négociation et les situations de jeu constituent la seule voie d'accès au phénomène de l'interaction. Quelques revues d'ensemble (Shubik ; Rapoport et Chammah ; Sawyer et Guetzkow) introduisent, sur le plan théorique et expérimental, à ce nouveau champ où l'accent est mis sur le processus et le produit de l'interaction dyadique plutôt que sur la réponse d'un individu à un environnement stable. Diverses expériences visent à rendre compte des stratégies adoptées dans les jeux par les caractéristiques des partenaires ou des situations (Oskamp et Perlman ; Sampson et Kardush) ou encore par des anticipations du succès ou de l'échec (Lefcourt et Ladwig ; Raven et Left). L'évolution de la négociation dans le jeu du type « dilemme du prisonnier » est étudiée à travers ses diverses phases temporelles par Radlov ; Rapoport et Chammah ; Bixanstine, Chambers et Wilson ; Komorita ; Vinacke et al.). Une revue de la littérature sur ces problèmes est faite par Gallo et McClintock.

La coopération semble être déterminée par différents facteurs caractéristiques du jeu ou stratégie du partenaire (Lave ; Shure, Meeker et Hansford) ; caractéristiques de l'interaction ou des procédures expérimentales (Pilisuk et al. ; Marlowe, Gergen et Doob ; Evans et Crumbaugh). L'émergence de normes contractuelles est étudiée par Thibaut et Faucheux. Bartos propose un modèle mathématique de la négociation. Kelley fait une revue des études consacrées à l'incidence de la menace sur la négociation. Krauss utilise un modèle d'équilibre pour étudier les relations entre attitudes et conduites en cours de négociation.

La formation et l'organisation des coalitions constituent le centre d'intérêt d'une série de travaux analysés par Gamson sur le rôle joué par les ressources du partenaire (Psathas et Stryker ; Lieberman ; Emerson). Diverses conduites sont rapportées à la situation compétitive dans laquelle elles se déroulent : imitation (O'Connell) ; performance et division du travail (Jones et Vroom) ; conflits (Rapoport). Wiggins définit les structures d'interaction qui agissent sur l'agression interpersonnelle. Schellenberg établit l'effet de la dépendance sur la collaboration, l'exploitation ou le désengagement. Jordan, Jensen et Terebinski soulignent la nécessité d'analyser le processus de développement de la coopération.

Du point de vue des caractéristiques structurelles des groupes, les réseaux de communication continuent de retenir l'attention : effets dus à la forme des réseaux (Morissette, Switzer et Crannell), à la taille des groupes (Thomas et Fink), au type d'apprentissage des réseaux (Lawson et McWhinney). Grusky aborde l'interaction en terme d'habileté, tandis que Hare et Bales la font dépendre de la localisation dans l'espace et de la nature de la tâche.

Le pouvoir social est au centre d'un certain nombre de travaux : Berkowitz et son école étudient les relations de dépendance entre personnes de pouvoir inégal et introduisent pour en rendre compte une norme de « responsabilité sociale ». Ils ont établi une échelle de responsabilité sociale dont la validité et l'utilité sont contestées par Stone. Certaines facettes de l'interaction sociale sont analysées à partir des comportements de dominance chez les animaux (Biernoff, Leary et Littman ; Guhl ; Bernstein et Mason ; Nakamura Smith et Schwartz). Parmi les autres études sur le pouvoir et les structures de status, il faut signaler une revue de Schloper, un ouvrage de Mulder et diverses expériences qui manipulent le contrôle des informations et de la production au sein des groupes, leur organisation ou la distribution des positions et des pouvoirs, ainsi que l'orientation de leurs membres vers l'interaction, les personnes ou les tâches, et les communications (Roby, Nicol et Farrell ; Shaw ; Smith et al. ; Burnstein et Zajonc ; Medow et Zander ; Bass ; Stimpson ; Poitou ; Turk et Wills ; Watson et Bromberg). Aspect général du problème de la structure des groupes, la conduite de leadership a été étudiée du point de vue de sa contribution à la performance du groupe (Fiedler et Meuwese ; Goldman et Fraas ; Anderson et Fiedler). Marak utilise la théorie du renforcement pour rendre compte de l'évolution de la structure de leadership dans les groupes ; d'autres travaux se situent dans la même veine (Wiggins, Dill et Schwartz ; Binder, Wolin et Terebinski ; McClintock). Armilla étudie les réactions du leader et de ses équipiers en situation de contrainte (stress) ; Sample et Wilson, les conséquences des réactions et des sentiments du leader à l'égard du groupe. On cite également l'ouvrage de Hollander sur le leadership et une étude de Lerner.

Parmi les travaux sur les caractéristiques des membres d'un groupe, il faut noter ceux de : Tuckman (étude du style cognitif) ; Haber et Iverson (effet de l'homogénéité entre personnalités) ; Hoffman et Maier (effet de l'investissement émotionnel) ; Fry (ascendance et soumission) ; Triandis, Hall et Ewen ; Lerner (attitudes et aptitudes) ; Goldberg et Maccoby (expérience du groupe).

La complexité des processus régissant les rapports entre groupes explique sans doute la rareté des études en ce domaine. Les travaux de Vinacke, d'une part, et de Wilson et al. de l'autre confirment l'hypothèse de Summer selon laquelle l'hostilité intra-groupe disparaît devant une menace extérieure. Bass et Duntzman montrent, comme Ferguson et Kelley, une surestimation du groupe auquel on appartient et une sous-estimation des autres groupes. Barhlund et Harland analysent la communication intra et intergroupes dans des communautés naturelles jouissant de prestige différent.

## **PREMIÈRE PARTIE**

### **INTRODUCTION AU DOMAINE**

#### **III. Points de vue sur l'état de la discipline**

[Retour à la table des matières](#)

25. GRANAI, G. « Remarques sur la situation de la psychologie sociale dans les sciences humaines américaines », *Année psychologique* 56 (1), 1956 : 58-65.

La situation privilégiée aux États-Unis de la psychologie sociale par rapport aux autres sciences humaines n'est pas sans danger. Le refus de cloisonnement entre recherches psychologiques et recherches sociologiques manifeste sans doute le sentiment de l'unité des sciences de l'homme, mais il révèle également une attitude psychologiste qui tend à réduire la sociologie à une inter-psychologie perfectionnée et la société à un système d'interactions. Postulant un « continuisme » psycho-sociologique qui lui permettrait d'extrapoler les résultats acquis sur les petits groupes aux groupes réels et aux sociétés globales, une telle attitude oblige la sociologie à ne jamais aborder l'étude des structures de la société et des forces qui s'exercent sur les groupes, et l'empêche de rendre compte de façon satisfaisante des changements sociaux. La même tendance psychologisante se manifeste dans les méthodes et techniques utilisées par les sociologues américains (interviews, questionnaires, enquêtes d'opinion opérant sur des catégories abstraites)

C'est finalement la psychologie sociale elle-même qui se trouve affectée par cette absence d'une sociologie véritable. Méconnaître la liaison des individus et des groupes à la société globale revient à réduire cette discipline à l'étude purement formelle des interactions de groupe. Dès lors, tout en postulant au niveau théorique un continuisme psycho-sociologique contestable, la psychologie sociale se limite, au plan de la recherche, à l'analyse de situations partielles qui ne mettent pas en cause les structures et les normes de la société américaine. Il est vrai que l'importance croissante de l'anthropologie constitue une compensation à la carence de la recherche sociologique ; l'anthropologie est susceptible d'apporter à la psychologie sociale américaine cette distance

critique entre le chercheur et son objet, cette méthode concrète qui lui font défaut. Mais les recherches anthropologiques portant sur les sociétés industrielles ont eu parfois des résultats très décevants et ne peuvent suppléer en cela une sociologie défaillante.

La prédominance de la psychologie sociale aux États-Unis tient à ce que cette discipline exprime, mieux que toute autre, le milieu socio-culturel qui favorise le souci d'efficacité dans la recherche, qui stimule les disciplines susceptibles d'avoir des applications immédiates. La recherche sociologique, au contraire, n'est pas rentable à court terme et est, à la limite, dangereuse pour l'ordre social.

26. ORNE, M. T. "On the social psychology of the psychological experiment : with particular reference to demand characteristics and their implications", *American Psychologist* 17 (11), nov. 1962 776-783.

Il convient de considérer les expériences de psychologie comme une forme spécifique d'interaction, car on ne saurait affirmer que le sujet y reste passif ni tenir compte seulement de ce qui lui est fait. Aussi se propose-t-on d'étudier ce que le sujet *fait* en laboratoire, en tant que participant *actif* ; quelles sont ses motivations dans la situation expérimentale, quelles perceptions a-t-il de celle-ci, quels sont les facteurs, relevant du contexte expérimental, susceptibles d'affecter ses réactions aux stimuli utilisés ?

Donnant son accord pour participer à une expérience, le sujet accepte en fait un certain rôle dont les attentes sont aussi définies que celles du rôle d'expérimentateur et auxquelles il essaie de répondre au mieux. Sa performance peut être interprétée comme une conduite de résolution de problème, un effort effectif pour répondre de façon appropriée à la totalité de la situation expérimentale, et en particulier pour comprendre le vrai but de l'expérience et confirmer les hypothèses. Ainsi le comportement du sujet ne serait pas déterminé seulement par des variables proprement expérimentales, mais également par des variables relevant des « caractéristiques de la demande de la situation expérimentale » (*demand characteristics*). Ces dernières sont révélées par tous les indices (*cues*) susceptibles de dévoiler une hypothèse expérimentale (rumeurs, informations fournies durant l'expérience, personne de l'expérimentateur, cadre du laboratoire, communications explicites ou implicites durant l'expérimentation). La demande de la situation est un facteur toujours présent dans l'expérimentation et il est préférable d'en tenir compte et de le manipuler pour assurer la validité et la reproductibilité des expériences.

L'étude et le contrôle des demandes ne sont pas simplement affaire de bonne technique expérimentale ; il s'agit d'un problème général que l'on ne peut résoudre sans spécifier les circonstances, les contextes expérimentaux et les



catégories de sujets dont le comportement en expérience est déterminé significativement par les demandes de la situation. Il convient également d'examiner les cas où ces demandes produisent un effet que l'on peut attribuer aux variables expérimentales, ceux où elles contrecarrent ou même annulent ces effets, ceux enfin où elles restent sans conséquences.

À cet égard diverses techniques sont proposées. Elles visent soit à connaître les perceptions que les divers sujets ont des hypothèses expérimentales et à les rapporter aux conduites observées (enquêtes pré et post expérimentales), soit à examiner les comportements produits quand on élimine la variable expérimentale en maintenant constantes les variables du contexte, comparant alors ces comportements à ceux que l'on obtient par manipulation de la variable expérimentale (utilisation de sujets simulateurs qui reçoivent comme instruction d'agir « comme si » ils étaient exposés à la variable expérimentale). Divers exemples fournis par des études sur l'hypnose ou la privation sensorielle illustrent ces considérations.

À connaître ainsi l'importance relative des variables expérimentales et des demandes de la situation on peut apprécier dans quelle mesure une expérience prête à reconduction sans grandes modifications et déterminer à quel point il est permis de transposer en des contextes non-expérimentaux les effets de variables manipulées expérimentalement (validité écologique).

27. BACK, K. W. « Le domaine de la psychologie sociale », *Bulletin du Centre d'Études et de Recherches psychotechniques* 13(1), 1964 : 21-33.

Si le développement de la psychologie sociale répond à des exigences scientifiques, il reflète également les transformations de la société et l'évolution de la position sociale du savant. Loin de sortir du domaine de la psychologie sociale, c'est aller dans le sens d'une psychosociologie de la connaissance que d'examiner le développement de cette discipline et tenter de définir ce qu'elle devrait être.

En abandonnant son objectif premier, réflexion sur la place de l'homme dans la société, pour une analyse détaillée des relations interpersonnelles, la psychologie sociale a gagné en précision scientifique, mais elle néglige un grand nombre de problèmes importants. La position théorique actuelle peut être expliquée par une réaction contre la théorie classique du XIX<sup>e</sup> siècle qui, issue de l'histoire, dérivait d'un principe unique, par le biais de méthodes logiques, le comportement humain. Cette réaction conduisit d'abord à un expérimentalisme radical, puis s'inscrivit en faveur de la théorie du « champ moyen » et du « micro-champ ». C'était là renoncer à quelques-unes des ambitions généreuses des théories plus anciennes et s'interdire la recherche en maints domaines tenus désormais pour étrangers à la psychologie sociale scientifique. Or, celle-ci devrait aujourd'hui être en mesure de traiter les

problèmes abordés naguère. Aussi propose-t-on d'élaborer une théorie du « champ total », qui serait assurément plus féconde pour une psychologie sociale définie comme « science des frontières » et qui lui permettrait d'accepter sans servitude la contribution des autres disciplines.

Psychologie et sociologie sont des sciences autonomes, traitant de systèmes logiques fermés, indépendants l'un de l'autre. La logique modale permet de représenter chaque système. La psychologie sociale traite des situations où ces deux systèmes autonomes se manifestent simultanément et sont en interaction, laissant paraître des zones d'action indépendantes de l'un comme de l'autre. Le champ spécifique de la psychologie sociale tient à ces situations où interagissent l'individu et les forces de la société organisée. S'il y a coïncidence entre les besoins de l'individu et la société, il n'y a aucun problème d'ordre psycho-sociologique. La psychologie sociale intervient là où il y a conflit entre les deux, là où existe un *no man's land* dont ne rendent compte ni la société, ni l'individu. Les décisions prises et les actions entreprises lorsqu'il n'y a pas de ligne de conduite définie ou lorsque les modèles sont en conflit ne peuvent être déduites de théories purement psychologiques ou sociologiques ; elles nécessitent une théorie proprement psychosociologique.

La théorie du « champ total » doit pouvoir couvrir toute l'étendue des événements, depuis les situations expérimentales jusqu'aux implications des modèles historiques, en intégrant les théories du « champ moyen » et du « micro-champ ». Le point de départ est fourni par un problème issu lui-même des contradictions entre système individuel et système social ; les problèmes de la personne sont définis par rapport aux deux systèmes et l'analyse psychosociologique porte sur les interactions des variables spécifiquement sociales et individuelles. Les notions de « conformité » et de « rôle » sont exemplaires d'une telle formulation psychosociologique. La conformité peut être envisagée comme une nécessité ou un danger, selon qu'on la rapporte à un système ou à l'autre ; elle constitue un problème où les fonctions des deux systèmes divergent et sont en conflit, et c'est la tâche de la psychologie sociale de l'aborder, de définir la conformité en termes humains, d'étudier ses fonctions et dysfonctions pour le système individuel et social. De même, l'approche psychosociologique envisagera le « rôle » comme un choix à la fois arbitraire et nécessaire effectué par un être humain ; la personne accepte un certain rôle dans la société ou à l'égard d'autrui, mais elle acquiert une vision de soi qui nie la congruence totale entre elle-même et la somme de ses rôles, ménageant ainsi une ouverture entre le système social et le système individuel. Le même traitement théorique peut être appliqué à diverses unités semblables, comme la communication, l'influence, la puissance, la prise de décision, l'innovation et le changement social.

28. LEVINSON, D. J. « Vers une nouvelle psychologie sociale : la rencontre de la sociologie et de la psychologie », *Bulletin du Centre d'Études et Recherches psychotechniques* 13(1), 1964 : 35-46.

Les rapports entre psychologie et sociologie se transforment depuis quelques années : on assiste à une réelle convergence des deux disciplines et à la naissance d'une psychologie sociale nouvelle. Il ne s'agit pas là d'une synthèse à niveau supérieur ; simplement, la théorie et la recherche, en leurs aspects nouveaux, poussent à dépasser les cadres de la discipline traditionnelle.

À considérer le développement des relations entre psychologie et sociologie d'un point de vue historique, on voit que les efforts, avant la seconde guerre mondiale, tendaient surtout à délimiter l'une à l'égard de l'autre et à séparer les deux disciplines : les sociologues maintenaient, après Marx et Durkheim, une solide tradition anti-psychologique et les psychologues montraient indifférence et désintérêt pour la sociologie. La psychologie sociale occupait un domaine secondaire de la psychologie universitaire. Un premier rapprochement s'amorça vers 1930 autour du thème « culture et personnalité ». Les anthropologues et les psychanalystes surtout contribuèrent à ce mouvement, qui devait s'éteindre en tant que tel vers 1950, non sans avoir disposé l'assise théorique et institutionnelle d'une rencontre entre psychologie et sociologie. Le point central de la théorie s'est progressivement déplacé des relations entre culture et personnalité, situées à un niveau sociologique large, aux interrelations de la structure sociale, du rôle et de la personnalité considérées à l'intérieur d'unités collectives plus délimitées. Cette perspective ouvre la voie à une nouvelle psychologie sociale, en laquelle s'associent psychologues, sociologues, psychiatres, anthropologues. Le développement du champ impose trois tâches prioritaires à la recherche :

1. Arriver à une conception plus complexe de la personnalité de l'individu. Pour cela, conserver les apports de la psychanalyse en intégrant des aspects plus périphériques de la personnalité (l'idéologie, par exemple), qui reflètent l'expérience sociale de l'individu, et considérer l'insertion de l'homme dans son univers socio-culturel.

2. Développer une approche psychosociologique du système socio-culturel. Par exemple, compléter la conception sociologique de la structure de l'organisation en s'attachant à ses propriétés psychologiques intrinsèques. Celles-ci, quand elles affectent de façon stable les relations interpersonnelles à l'intérieur des organisations et collectivités, exercent une influence sur leur fonctionnement et trouvent place dans l'élaboration de leur système socioculturel. Ainsi du conflit entre pouvoir et loyauté ou de la « personnalité de base », qui constitue, au même titre que les techniques ou les traditions, la « nature collective » de l'organisation.

3. Étudier les relations entre la personnalité de l'individu et le système socio-culturel. Celles-ci peuvent être envisagées sous trois angles : 1) impact du système socio-culturel sur l'individu : selon quels processus la personnalité prend-elle forme et est-elle modifiée par les influences socio-culturelles ? 2) impact de la personnalité sur le système socio-culturel : selon quels processus le système peut-il être influencé ou modifié par la personnalité (individuelle ou de base) de ses membres ? 3) quel est l'effet exercé conjointement par la personnalité et le système socio-culturel sur l'adaptation de l'individu dans une unité collective ?

29. ROSENTHAL, R. *Experimenter effects in behavioral research*. New York, Appleton-Century-Crofts, Division of Meredith Publishing Company, 1966, 464 p. [Bibliographie : 469 titres].

Les expériences de laboratoire en sciences du comportement dévoilent des conduites dont la complexité ne tient pas seulement aux caractéristiques des sujets ou aux manipulations expérimentales. Il faut, semble-t-il, la rapporter aussi à l'intervention des expérimentateurs, en tant que personnes interagissant avec les sujets. Étudier l'influence du chercheur sur le déroulement de la recherche et le rapport qui s'institue entre lui et le sujet est important à double titre : d'une part, le savoir acquis dans ce domaine permettra plus de rigueur dans la recherche ; d'autre part, la relation interpersonnelle établie en situation expérimentale servira de modèle pour étudier d'autres types de relations (professeur-élève ; médecin-malade ; employeur-employé, etc.). L'ouvrage comporte trois parties et s'attache successivement 1) aux effets de l'intervention du chercheur sur les résultats obtenus, alors même que cette intervention n'influence pas directement les réponses des sujets ; 2) à l'incidence d'une variable spécifique qui affecte directement le comportement observé, à savoir les attentes et hypothèses de l'expérimentateur ; 3) aux conséquences méthodologiques des phénomènes ainsi mis en évidence.

L'influence de l'intervention du chercheur, décelable à plusieurs niveaux, peut être rattachée à différents facteurs qu'illustrent des exemples empruntés à la physique et à la psychologie clinique ou expérimentale. Ainsi dégage-t-on d'abord les biais que peut introduire l'expérimentateur, alors qu'il n'affecte pas le comportement des sujets, comme c'est le cas dans l'observation, le recueil des données, leur analyse ou leur interprétation. S'attachant à l'interaction du sujet et de l'expérimentateur, on précise ensuite les conditions et processus en fonction desquels le chercheur en vient à déterminer les événements et conduites qu'il étudie. Parmi les attributs de l'expérimentateur qui ont une importance déterminante on relève des caractéristiques bio-sociales (sexe, âge, race, religion), des traits psychologiques (comme l'anxiété, le besoin d'approbation, etc.), des attributs psycho-sociaux (statut, attitude, par exemple). Des facteurs de situation, propres aux circonstances et au cadre dans lesquels se déroule l'expérience, et le rôle de modèle qui s'impose parfois au

chercheur peuvent également modifier sensiblement les réponses des sujets. Mais il est un facteur capital relié à la conduite de l'expérience et qui concerne les attentes, les anticipations faites par le chercheur. Si de telles attentes sont déjà présentes au niveau de la sélection des variables, des procédures d'expérimentation et d'analyse, elles ne constituent pas un problème grave, des moyens de contrôle existant pour révéler les biais ainsi introduits. En revanche, les attentes relatives aux réponses des sujets constituent un biais d'autant plus grave qu'on ne peut contrôler leur incidence en cours d'expérimentation, même si on suppose qu'elles existent. Le problème retient tout spécialement l'attention de l'auteur, qui donne un aperçu historique des travaux permettant d'inférer l'existence d'un effet déterminant de l'expérimentateur en son interaction avec le sujet.

On trouve, dans la seconde partie, un état détaillé des travaux expérimentaux qui tendent à éclairer pleinement cet aspect des relations interpersonnelles où se manifeste un processus d'influence non intentionnelle selon lequel les anticipations et hypothèses de l'expérimentateur déterminent la conduite du sujet. Établis expérimentalement dans une première section, les effets de ce processus, en psychologie humaine et animale, sont ensuite examinés dans leur interférence avec des facteurs qui peuvent en compliquer le jeu : attitudes des sujets, nature des informations fournies par les premières constatations expérimentales, état des motivations éveillées chez l'expérimentateur, perception de ce dernier par le sujet. Dans une troisième section on s'interroge sur les variables qui rendent possible une telle action des hypothèses sur les conduites et font apparaître les attentes du chercheur comme des « prophéties s'accomplissant d'elles-mêmes » (self-fulfilling prophecies) : caractéristiques et conduites de l'expérimentateur associées à un fort exercice d'influence non intentionnelle, caractéristiques des sujets liées à leur grande suggestibilité à cette influence, signes transmettant les attentes de l'expérimentateur au sujet.

Cherchant à réduire les difficultés méthodologiques soulevées par un processus d'influence dont la dynamique a pu être analysée expérimentalement avec toute la profondeur et la rigueur nécessaires, la troisième partie reprend dans un modèle conceptuel l'ensemble des effets attribuables à l'expérimentateur et avance des propositions concrètes en vue de les contrôler. Le modèle dresse une typologie des caractéristiques opérantes de l'expérimentateur et devrait permettre d'éprouver la validité des résultats obtenus tout en sauvegardant la rapidité et l'économie de la recherche.

## PREMIÈRE PARTIE

### INTRODUCTION AU DOMAINE

#### IV Théories et systèmes d'approche de l'interaction sociale

[Retour à la table des matières](#)

30. FESTINGER, L. "A theory of social comparison processes", *Human Relations*, 7(2), 1954 : 127-140. [Bibliographie : 24 titres].

Développant les principes avancés à propos de la communication sociale informelle, l'auteur propose une théorie de la comparaison sociale qui est présentée sous forme d'« hypothèses », de « corollaires » et de « dérivations ». Il existe chez l'homme une tendance à évaluer ses opinions et ses aptitudes. En l'absence de critères objectifs ou non sociaux, cette évaluation se fait par comparaison avec les opinions et les aptitudes d'autrui : la comparaison sociale suppose donc qu'il n'y ait pas de critère non social. S'il n'existe aucun terme de référence, ni objectif, ni social, les évaluations seront instables. Mais la comparaison exige aussi que l'individu ait quelque chose de commun avec les autres ; une trop grande divergence entre les opinions et aptitudes du sujet et celles d'autrui diminue la tendance à se comparer. Il se produit donc une sélection spontanée : c'est le sujet le plus proche de soi qui sera choisi comme terme de comparaison et s'il n'y a que des sujets très différents, l'évaluation sera peu précise et instable. C'est pourquoi tout individu est attiré par les situations où les autres sont peu différents de lui ; de même constater un désaccord au sein d'un groupe conduit les membres de ce groupe à une activité tendant à réduire ce désaccord.

Mais les conditions d'une telle réduction ne sont pas les mêmes pour les opinions et les aptitudes. On veut toujours augmenter ses aptitudes, améliorer ses performances mais il y a des contingences extérieures, des restrictions non sociales qui empêchent cette amélioration. De telles restrictions jouent beaucoup moins pour les changements d'opinion. Pour réduire les différences, l'individu tend soit à se rapprocher des autres, soit à modifier les autres pour les rapprocher de lui. Si la différence se maintient, le sujet cesse de se servir

des individus trop différents comme termes de comparaison, ce qui s'accompagne de rejet et d'hostilité surtout pour les différences d'opinion. Plus la tendance à évaluer opinions et aptitudes est marquée, plus ces pressions vers l'uniformité sont fortes ; elles croissent également avec l'importance du groupe comme terme de comparaison, avec l'attraction vers le groupe et avec la pertinence de l'opinion ou de l'aptitude du point de vue de l'individu comme du point de vue du groupe. Si le sujet perçoit les divergences comme moins importantes qu'elles ne le sont en réalité, sa tendance à atteindre le niveau du terme de comparaison sera plus forte. Dans un groupe caractérisé par une distribution assez large d'opinions et d'aptitudes, les pressions vers l'uniformité n'ont pas les mêmes effets selon la position des individus par rapport au niveau moyen : ceux qui sont proches du mode du groupe auront beaucoup plus tendance à changer les autres qu'à modifier leur propre position, l'inverse étant vrai pour les sujets extrêmes.

L'existence d'une tendance à l'évaluation a des conséquences non seulement sur le comportement des individus dans les groupes, mais aussi sur les processus de formation des groupes et de changement d'appartenance. Elle explique, ne serait-ce que partiellement, la grégarité et, conjointement avec les processus d'influence et les activités compétitives, rend compte de la constitution des groupes homogènes, et de la coexistence de groupes différents. C'est parce que la société est segmentée en groupes différents qu'elle peut intégrer une grande variété d'opinions et d'aptitudes et s'organiser en groupes statutairement distincts. La théorie de la comparaison sociale permet de comprendre la dynamique des groupes minoritaires et majoritaires et de prédire les conséquences du maintien dans un groupe (par attraction ou coercition) d'individus qui sont trop différents du groupe pour l'utiliser comme terme de comparaison.

31. FESTINGER, L. *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, Ill., Row, Peterson and Co., 1957, 291 p.

La théorie de la dissonance est née d'un effort de systématisation des résultats obtenus dans l'étude de la communication et de l'influence sociale. Ses propositions fondamentales sont très simples : l'individu cherche à être conséquent avec lui-même ; ses opinions, ses croyances, ses représentations sont des éléments cognitifs qui tendent à être compatibles entre eux, à un état de cohérence interne. On dira que deux éléments cognitifs sont dissonants quand l'un implique la négation de l'autre et consonants quand l'un implique l'autre ; il peut enfin n'exister aucun rapport entre deux éléments cognitifs. L'hypothèse fondamentale de la théorie est la suivante : l'existence d'une dissonance, étant source de malaise, entraîne de la part de l'individu une activité qui vise à réduire cette dissonance. L'individu peut réduire la dissonance de différentes manières : un fumeur qui apprend que fumer est dangereux pour la santé peut s'arrêter de fumer ou chercher de nouveaux

éléments cognitifs qui sont consonants avec le fait de fumer, par exemple se représenter que le danger est minime si on le compare au danger de la circulation automobile. L'individu évitera les informations dont il peut prévoir qu'elles sont dissonantes avec son opinion ou son comportement. Le moyen adopté pour réduire la dissonance dépend de la résistance respective des éléments. D'une manière générale, le maximum de dissonance qui peut exister entre deux éléments est égal à la résistance au changement de l'élément le moins résistant. Bien que la théorie dans ses notions essentielles soit très simple, elle peut s'appliquer à des domaines très divers et permet de prédire un grand nombre de comportements humains. Cela n'a rien d'étonnant si l'on songe qu'il n'y a guère de situation où l'homme n'éprouve quelque dissonance. Afin de voir comment la théorie s'applique à des situations particulières et peut être vérifiée sur le plan expérimental, quatre domaines d'études sont successivement examinés : les conséquences de la décision, les effets de l'obéissance forcée, l'exposition à l'information et le rôle du soutien social. Dans chaque cas les propositions théoriques sont suivies de l'exposé des recherches qui les illustrent et les confirment.

La dissonance cognitive est une conséquence inévitable de la prise d'une décision : l'individu qui vient d'effectuer un choix éprouve une dissonance car l'alternative choisie est rarement entièrement positive et l'alternative rejetée est rarement entièrement négative. La dissonance sera proportionnelle à l'importance de la décision et à l'attrait de l'alternative rejetée par rapport à celui de l'alternative choisie. Pour réduire la dissonance l'individu à la suite d'une décision essaiera de se convaincre que l'alternative choisie est encore plus attirante par rapport à l'alternative rejetée qu'il ne l'avait cru tout d'abord. Une expérience de Brehm confirme cette hypothèse et montre que cet effet est d'autant plus important que les degrés d'attraction des différentes alternatives sont au départ sensiblement égaux.

Une personne qui a été amenée à dire ou à faire quelque chose de contraire à sa conviction intime éprouvera de la dissonance et, pour la réduire, aura tendance à modifier son opinion de telle sorte que celle-ci présente moins de divergence avec sa conduite publique « forcée ». Si cette conformité publique est sanctionnée, le fait pour l'individu de savoir qu'il recevra une récompense est en consonance avec son comportement ; plus la récompense sera forte, moins la dissonance sera sensible. La théorie de la dissonance amène ainsi à prédire que si un individu fait en public une déclaration qu'il ne croit pas vraie sans justification (faible récompense), il modifiera sa croyance intime dans le sens de sa déclaration publique. Plus la justification (récompense ou sanction) est forte, moins la modification de l'opinion privée a des chances de se produire. Diverses recherches menées par Burdick et McBride, King et Janis, corroborent ces hypothèses.



En ce qui concerne l'exposition volontaire à l'information, les gens recherchent les informations susceptibles de réduire la dissonance qu'ils éprouvent et évitent celles qui risquent de l'augmenter. Cet effet de sélection a été souvent remarqué dans les recherches sur les communications de masse, mais les données obtenues ne peuvent être considérées comme une vérification directe de la théorie de la dissonance. Les résultats d'expériences sur l'exposition involontaire à l'information sont plus concluants. Si les sujets ne s'attendent pas à ce que l'information soit dissonante, cette information aura un impact plus important. Les sujets exposés à une information qui augmente une dissonance déjà existante font en sorte de n'être pas touchés par cette information : ils la perçoivent mal ou bien contestent sa validité.

L'interaction sociale constitue la source la plus commune de la dissonance, en même temps qu'un des moyens principaux de la réduire. Lorsqu'un individu est mis en présence d'une opinion contraire à la sienne, émise par quelqu'un d'assez semblable à lui, par exemple un ami, il éprouve une dissonance. L'ampleur de cette dissonance dépend de l'importance que l'individu attache à la question sur laquelle porte le désaccord et de l'attraction qu'exerce sur lui la personne ou le groupe qui se trouve en désaccord avec lui. Pour réduire la dissonance, l'individu peut procéder de diverses manières : il peut essayer de se convaincre que la question sur laquelle il y a désaccord est de peu d'importance ; il peut essayer de minimiser ou de rejeter la personne ou le groupe qui exprime son désaccord ; il peut changer sa propre opinion ou s'efforcer d'influencer les autres pour qu'ils changent la leur ; il peut enfin chercher l'appui d'autres personnes qui partagent son point de vue, ajoutant ainsi de nouveaux éléments cognitifs qui sont en consonance avec sa conviction. Une expérience de Brodbeck montre que les sujets fortement dissonants cherchent plus que les autres des partenaires de discussion qui partagent leurs opinions. La théorie de la dissonance éclaire bien des résultats obtenus dans les recherches sur les processus d'influence et sur les phénomènes de masse. Dans ce dernier domaine un cas intéressant est celui où un nombre relativement important de personnes éprouvent la même dissonance cognitive ; la réduction de la dissonance se fera principalement par la recherche d'un soutien social. L'ouvrage de Festinger et al. *When prophecy fails* met ce processus en évidence : devant la non réalisation d'une prophétie, l'interaction de groupe et le prosélytisme permettent aux adeptes de se convaincre que leurs croyances sont fondées.

Resterait à prendre en considération les différences individuelles dans la manière dont les gens réagissent à l'existence d'une dissonance. Une dissonance peut être plus ou moins bien supportée selon les individus et il serait intéressant de pouvoir mesurer ces variations individuelles. La théorie de la dissonance devrait par ailleurs éclairer les conséquences du changement de rôle : le phénomène de l'acceptation des valeurs liées à un rôle peut être interprété en termes de réduction de la dissonance. On voit que cette théorie a

un champ d'application très vaste ; c'est pourquoi il est nécessaire de préciser les domaines où son utilisation est légitime.

32. HEIDER, F. *The psychology of interpersonal relations*. New York, J. Wiley, 1958, 322 p. [Bibliographie : 230 titres].

Ces « notes de travail pour une pré-théorie des relations interpersonnelles », selon l'expression de l'auteur, traitent de quelques-uns des phénomènes conscients qui se produisent lorsque des personnes se perçoivent et réagissent entre elles. Il s'agit donc des aspects intellectuels des relations interpersonnelles. L'auteur utilise les concepts lewiniens pour rendre compte des données expérimentales mais aussi de la psychologie naïve telle qu'elle s'exprime dans le langage et l'expérience de tous les jours. S'inspirant de la logique symbolique, il propose en outre un système de représentation des relations : relations entre les personnes, relations entre les personnes et les entités impersonnelles (objets, situations, etc.), relations entre les personnes et les « propositions relationnelles » (actions, attitudes, etc.). S'il est fait recours à la psychologie naïve, c'est d'abord en raison de son importance dans les relations quotidiennes avec autrui, mais c'est aussi parce qu'elle contient des concepts et des hypothèses implicites. Une analyse portant sur des mots et des situations (chap. 1) isole dans l'expérience spontanée un certain nombre de concepts clés : « environnement subjectif ou espace de vie » ; « faire l'expérience de, être affecté par » ; « pouvoir, être capable de » ; « entreprendre, essayer » ; « désirer » ; « devoir, être obligé » ; « pouvoir, être autorisé à ». C'est en essayant de comprendre les conditions et les conséquences des phénomènes psychologiques qui sont représentés par ces termes qu'on fait apparaître des problèmes relevant d'une analyse scientifique.

La compréhension des mécanismes de la perception est première dans l'étude des relations interpersonnelles (chap. 2). L'analyse de l'expérience directe permet de mettre en évidence le processus fondamental de l'attribution. Notre comportement est en grande partie régi par les relations de causalité que nous établissons entre les divers éléments et événements du champ psychologique au centre duquel se trouve le moi et autrui. À l'intérieur de ce réseau complexe de causalité où se trouve situé l'individu, il faut distinguer la « médiation » (stimuli « proximaux » qui affectent l'organisme et influence directe de la personne sur l'environnement) et les « contenus » invariants de l'environnement « distant » vers lesquels sont dirigées les perceptions et les actions. En même temps qu'elle sépare la personne de l'environnement distant, la médiation assure entre eux un contact fonctionnel étroit. Les événements proximaux sont interprétés à partir des contenus distants, invariants et stables, qui leur sont attribués comme cause. D'autre part, entre l'organisation spatiale et temporelle d'un stimulus et le phénomène perçu interviennent des variables (« signification » et « évaluation ») organisées en un système de schèmes qui constitue la matrice dans laquelle l'environnement social est appréhendé. Il

faut ajouter à cela la « signification affective » des événements, si bien que ces derniers sont perçus de manière à s'accorder non seulement avec le système rationnel d'appréhension mais aussi avec la dynamique personnelle. « Dans le jeu entre l'attribution causale et la signification affective, la personne se concentre sur les invariants et inclut dans son interprétation tous les facteurs qu'elle juge pertinents ». Ces distinctions sont essentielles pour comprendre la dynamique cognitive des relations interpersonnelles. Dans la perception sociale, les propriétés et dispositions des personnes (actions, mobiles, affects, croyances, etc.) sont les invariants auxquels la personne se réfère. Leur étude permet de connaître le contenu de la matrice cognitive qui fonde l'interprétation de la conduite d'autrui et les tentatives pour l'influencer, ainsi que de décrire les modèles implicites qui orientent les cognitions et actions concernant directement autrui (sa perception, ses actions et leur succès, ses désirs et ses affects, ses sentiments et ses évaluations, ses normes et la façon dont il les constitue), ou relatives à l'interaction avec lui (induction de la conduite d'autrui, réponses à ses actes bénéfiques ou malfaisants, réactions au sort qui lui advient).

Dans l'interprétation causale qui est faite du « monde social », dans cette sorte d'analyse factorielle implicite et spontanée qu'accomplit le sujet, certains facteurs se rattachent aux personnes, d'autres à leur environnement : ainsi la visibilité de l'objet ou la capacité perceptive, la désirabilité de l'objet ou le désir de la personne le concernant, la difficulté de la tâche ou l'aptitude à la réaliser, etc. L'attribution d'un comportement à l'une ou l'autre de ces sources s'appuie soit sur l'observation selon une méthode proche de la méthode expérimentale et qui réclame la « comparaison sociale », soit sur des préférences, habitudes de pensées ou besoins personnels ; dans le premier cas elle aboutit à une vision exacte de la structure de l'environnement, dans le second cas à une distorsion de la représentation. Si la nature de l'attribution dépend, outre cela, du degré de développement cognitif, elle dépend aussi du besoin d'éviter un déséquilibre cognitif. Dans la pensée naïve, il y a une cohérence de l'environnement distant : l'interprétation causale n'est pas la liaison arbitraire d'un donné et de sa signification, elle obéit au principe de l'équilibre cognitif qui suppose que les jugements ou attentes d'une personne concernant un aspect de l'environnement connu ne sont pas en contradiction avec les implications des jugements ou attentes relatifs à d'autres aspects de cet environnement. En cas de déséquilibre, des forces provoqueront une tendance à modifier l'environnement psychologique ou, si c'est impossible, une tendance à en modifier la cognition. L'existence de ces liaisons formelles dans la pensée naïve est illustrée par l'analyse des relations qui unissent « être capable de ; entreprendre ; réussir », le désir et le plaisir, l'appartenance et le sentiment ou évaluation. C'est dans le chapitre 7 relatif à ces dernières relations que se trouve développée la « théorie de l'équilibre » (balance) ainsi que les propositions ayant trait à ses conditions et aux modalités de sa restauration quand apparaît un déséquilibre du fait de la divergence d'attitudes

entre deux personnes appartenant, à divers titres, à une même unité. L'explicitation de ces modèles de pensée est considérée non seulement comme une étape vers une meilleure intelligence des relations interpersonnelles, mais aussi comme un moyen d'avoir une vue claire des pré-théories dont sont souvent issus les concepts de la psychologie scientifique.

33. GOFFMAN, E. *The presentation of self in every day life*. New York, Doubleday, 1959, 259 p.

Dans les systèmes clos que constituent groupes sociaux et cadres institutionnels de tous ordres, la dynamique des relations interpersonnelles ou inter-groupes peut être abordée du point de vue du maniement et du contrôle des images que les individus livrent d'eux-mêmes sur la scène sociale. Adopter cette perspective « théâtrale » (*dramaturgic*) qui complète les points de vue « technologique », « politique », « structuraliste » et « culturel », c'est mettre l'accent sur la manière dont les acteurs sociaux cherchent à se présenter et à présenter leur activité devant les autres, à orienter les images qu'autrui se forme d'eux, et à maintenir leur propre définition de la situation. Dès lors on ne s'intéressera pas au contenu des activités, non plus qu'aux rôles joués par les individus, mais à la représentation que donnent les individus de l'accomplissement de leurs activités et de leurs rôles et aux moyens qu'ils utilisent pour y parvenir. Les analyses de l'ouvrage trouvent des illustrations dans la littérature scientifique et phénoménologique mais aussi dans des témoignages ou des documents anthropologiques. Le cadre conceptuel doit ainsi rencontrer l'expérience directe du lecteur et fournir un guide d'interprétation de la vie sociale institutionnalisée.

L'auteur procède d'abord par une série de définitions : l'interaction face-à-face ou « rencontre » (*encounter*) est conçue comme l'influence réciproque que les individus ont sur leurs actes lorsqu'ils sont mis en présence de manière directe et prolongée ; toute activité qui a pour but d'influencer est un « jeu » (*performance*) dans le sens d'une représentation donnée à des « observateurs » ou à des « spectateurs ». Le modèle pré-établi qui inspire ce jeu et qui le rend constant est le « rôle » (*part*) ou la « routine ». Un « rôle social », ensemble de droits et devoirs attachés à un statut, comprend une ou plusieurs « routines » qui peuvent être présentées devant différents auditoires. Quand un individu joue un rôle, il entend que son auditoire prenne au sérieux l'image qu'il présente, c'est pourquoi il utilise un ensemble d'« accessoires » parmi lesquels on peut distinguer : 1) la « mise en scène » ; 2) la « façade », c'est-à-dire les signes extérieurs caractéristiques de l'individu (du rang social aux gestes), elle-même composée de l'« apparence » indiquant le statut personnel et des « manières » indiquant le rôle que l'on entend jouer dans l'interaction. Les caractères de cette « façade » sont l'abstraction, la généralité et l'institutionnalisation : elle entraîne des attentes stéréotypées et est choisie plutôt que créée. Le « jeu » social a plusieurs fonctions : il doit « dramatiser »,

exprimer ce que l'individu veut qu'on pense de lui, la recherche expressive se faisant au détriment de l'action ; il doit également idéaliser, présenter l'activité de l'individu comme exemplaire et achevée, faire croire à une concordance idéale entre l'activité et l'acteur, dissimuler tout ce qui pourrait altérer cette version idéale et en particulier les apprentissages ou les ratés de l'exécution. Outre ce contrôle de l'expression, il y a une nécessaire « ségrégation des auditoires » ; chaque auditoire doit croire que le jeu de l'acteur est son seul répertoire et qu'il ne s'adresse qu'à lui. Il faut aussi contrôler la « perception » des spectateurs et maintenir la distance sociale avec eux. Quelle que soit la sincérité de l'acteur social, il n'y a pas de relation nécessaire entre la réalité et l'image qui en est donnée, le statut n'étant pas une chose matérielle, mais un système de conduite approprié et cohérent.

Ce jeu social n'exprime pas seulement le caractère de l'individu, il a des fonctions dans l'interaction, fixant les caractéristiques de la tâche, et définissant le service, le produit et la situation. Quand cette projection de la situation est développée et maintenue par la coopération de plusieurs participants, on a affaire à une « équipe » ou « troupe » (*team*) dont la présentation de façade, commune et routinisée, dégage une impression d'ensemble. Dans l'équipe (qui doit être distinguée du groupe ou de la clique) les individus ont des relations de dépendance réciproque et de familiarité. L'équipe doit donner l'impression d'être unanime, présenter une cohésion officielle qui cachera souvent les hésitations qui ont précédé la position commune. L'interaction entre plusieurs « équipes » est conçue comme un effort coopératif qui vise à maintenir un consensus à l'égard d'une activité pertinente. À l'intérieur de l'équipe, il y a une répartition des rôles et des attributs de « façade » et des fonctions de direction apparaissent ; l'efficacité de la présentation de l'équipe dépend, comme pour l'individu, du contrôle de l'environnement. Le lieu où se déroule le « jeu » se compose de trois régions distinctes : la première est la région de « façade » qui doit être organisée de telle sorte que l'auditoire tout entier puisse observer les acteurs et soit guidé par la définition de la situation qu'ils donnent ; il s'agit là de donner l'impression que l'on se conduit selon les normes de la « politesse » quand l'acteur dialogue avec l'auditoire, ou de l'« étiquette » quand il n'y a pas d'échange. Une autre région, le « côté coulisses » est réservée à la préparation de la présentation ; c'est là qu'on peut accomplir des actes non conformes à l'image présentée. Il faut contrôler cette région pour empêcher l'auditoire de percevoir ce qui s'y déroule. L'extérieur constitue la troisième région ; s'y trouvent les personnes qui ne participent en aucune manière à la représentation ; cette région doit également être contrôlée, essentiellement par la ségrégation des auditoires.

Pour imposer leur propre définition de la situation, les acteurs doivent mettre en valeur certains faits et en cacher d'autres : il leur faut donc contrôler l'information qui est accessible aux spectateurs. Les difficultés d'un tel

contrôle sont analysées à partir d'une classification des « secrets » et du niveau d'information que peuvent avoir les acteurs, l'auditoire et les personnes extérieures. Certains rôles s'écartent de ces règles du secret : l'informateur, le mouchard, le compère, le médiateur, qui peuvent intervenir dans la troupe, dans l'auditoire ou dans leurs relations ; leurs relations comprennent ceux qui, tout en étant présents dans l'interaction, n'assument ni le rôle d'acteur ni celui de spectateur, et ceux qui sont absents mais qui connaissent le jeu social (spécialiste du service où il se déroule, confident, collègue). Dans l'interaction, chacun des participants s'efforce de connaître et de garder sa place, de maintenir l'équilibre établi entre aspects formalisés et non formalisés. Une communication étroite s'établit entre eux qui vise à préserver l'image qu'ils se donnent mutuellement d'eux-mêmes. Mais à côté de cet accord tacite, d'autres communications se développent de façon subreptice qui ne sont pas compatibles avec l'image officielle présentée durant l'interaction (manquements aux acteurs ou aux auditoires absents ; conversations de métier ; relations de connivence ; sous-entendus ; codes secrets, etc...). Il y a diverses techniques qui permettent de présenter un caractère et d'éviter la manifestation de signes qui ne concordent pas avec l'image souhaitée : techniques de défense de la part des acteurs, techniques de protection de la part de l'auditoire, techniques d'assistance entre les acteurs et les spectateurs.

La conclusion insiste sur la validité d'une telle analyse ; malgré son caractère analogique, elle peut s'appliquer utilement à l'étude de l'interaction sociale dans les organisations et permet de comprendre les relations entre la structure du « soi » et ses manifestations dans les rapports avec les autres, dans une civilisation où l'« être » est souvent confondu avec le « paraître ».

34. THIBAUT, J. W. ; KELLEY, H. H. *The social psychology of groups*. New York, J. Wiley, 1959, 313 p. [Bibliographie : 303 titres].

Afin d'aborder de manière systématique l'étude des relations interpersonnelles et du fonctionnement des groupes, les auteurs ont été amenés à proposer une théorie qui emprunte ses concepts à la théorie de l'apprentissage et à l'économie aussi bien qu'à la sociologie. La perspective adoptée souligne l'influence qu'exerce, sur les propriétés du processus d'interaction sociale, l'interdépendance établie entre les participants du fait du contrôle réciproque dont ils disposent. Ce contrôle est lié à la capacité que possède chacun d'eux de modifier les résultats obtenus par les autres dans l'interaction (récompenses, renforcements, compensations, etc.) L'analyse de l'interaction porte sur les aspects objectifs de l'interdépendance, c'est-à-dire l'ensemble des possibilités qu'a chacun des partenaires d'intervenir dans les conduites des autres ; mais elle porte également sur la perception et la conscience que les individus ont de ces conditions objectives. La première partie de l'ouvrage, la plus importante, est tout entière consacrée aux relations dans les dyades ; la relation dyadique est conçue comme le phénomène social élémentaire et son

analyse doit servir à la compréhension des relations sociales plus complexes qui font l'objet de la seconde partie.

Les concepts fondamentaux de la théorie sont présentés au début de la première partie de l'ouvrage (chap. 2). Dans l'interaction chacun des membres dispose d'un « répertoire » de conduites à l'intérieur duquel il sélectionne un ensemble de réponses instrumentales pour la réalisation de ses objectifs. Les conséquences ou résultats de l'interaction sont décrits en termes de gains et de coûts et la théorie s'appuie sur la notion de renforcement : un comportement social ne sera répété que s'il est récompensé, autrement dit si ses gains dépassent ses coûts ; la valeur d'un résultat obtenu dans l'interaction est estimée par rapport à deux critères : « le niveau de comparaison » – l'individu évalue, en se fondant sur son expérience personnelle ou indirecte, ce que peut lui apporter une relation sociale donnée – et le « niveau de comparaison des possibilités » – minimum d'apport accepté pour demeurer dans une relation sociale en se référant aux possibilités offertes dans d'autres relations. Ces deux critères permettent de mesurer la dépendance et l'attraction des partenaires dans une relation sociale. Différentes matrices servent à décrire les divers types d'interaction et leurs résultats possibles en tenant compte des répertoires de conduites de chaque sujet.

Les principaux déterminants des gains et des coûts (chap. 3 et 4) sont soit « exogènes » (caractéristiques personnelles, facteurs de situation, objets physiques), soit « endogènes » (processus internes à la relation, en particulier interférences entre les conduites ou facilitation mutuelle). La formation et le maintien d'une relation sociale dépendent d'un processus d'exploration de ses apports possibles qui s'établit aux prémisses de l'interaction. Ce processus est analysé (chap. 5) du point de vue de la production et de la perception des conduites.

L'évaluation de la relation en fonction du « niveau de comparaison » est déterminée par l'expérience et l'apprentissage passés des partenaires ainsi que par ce qu'ils pensent avoir comme contrôle sur leur devenir (chap. 6). Quant au « niveau de comparaison des possibilités », il est essentiel pour déterminer la dépendance et le pouvoir de chacun des deux partenaires (chap. 7). Deux types de pouvoirs sont distingués : « l'emprise sur le sort » (*fate control*) où l'un des partenaires peut modifier les résultats obtenus par l'autre quoi que fasse ce dernier et « l'emprise sur la conduite » (*behavior control*) où en modifiant sa propre conduite un des partenaires amène l'autre à désirer changer la sienne.

L'intérêt fonctionnel des normes tient à ce qu'elles réduisent la nécessité d'exercer une influence directe, informelle et personnelle : elles diminuent ainsi les coûts de l'interaction et renforcent l'interdépendance entre les partenaires. L'organisation d'un système normatif complexe où les rôles sont

spécifiés doit être évaluée selon deux critères : adéquation des individus aux rôles ; interférence ou facilitation entre les comportements définis par les rôles (chap. 8).

La tâche elle-même est analysée en termes d'interdépendance et de pouvoir (chap. 9) et les activités fonctionnellement nécessaires à son accomplissement (ajustement ou contrôle) servent à définir les rôles qui s'y rapportent. Par ses propriétés la tâche crée des problèmes internes à la relation et détermine différents types d'interdépendance.

Les effets du maintien dans une relation non volontaire (privations, frustrations, contrôle massif et arbitraire de la part de l'environnement social) sont examinés dans le chapitre 10 ainsi que les réactions de l'individu qui ne peut quitter la relation par crainte du dommage qui lui serait causé.

Dans la seconde partie les mêmes principes d'analyse sont appliqués à des groupes plus larges, à des relations sociales plus complexes que la relation dyadique. Est d'abord examinée l'incidence de l'augmentation de la taille du groupe sur l'interdépendance et sur le pouvoir. Le pouvoir varie selon que les résultats obtenus par chacun des membres sont en correspondance totale, partielle ou faible. Les coalitions se forment en fonction de la correspondance des résultats et du pouvoir qu'il est possible d'exercer au sein ou à l'extérieur de la coalition (chap. 11).

Le statut est défini par les résultats qu'obtient chaque membre du groupe. Le système statutaire s'établit quand il y a consensus sur le statut de chacun, et d'autant plus vite que les différences de statut reflètent des différences initiales de pouvoir. La valeur fonctionnelle du système statutaire est analysée du point de vue de co-satisfaction et de co-protection des différentes positions hiérarchiques (chap. 12).

Avec l'extension du groupe, les normes deviennent essentielles d'abord parce que le consensus est plus difficile à réaliser et d'autre part parce que des interférences entre les réponses des membres sont plus probables. Les activités normatives du groupe (établissement de la règle, surveillance, sanctions) peuvent être réparties entre les agents du groupe ou assumées par des agents extérieurs. L'influence sociale ainsi instituée entraîne chez les membres du groupe la soumission, l'identification ou l'intériorisation, le degré de conformité dépendant du groupe émetteur de normes et de l'individu récepteur.

L'acceptation des buts du groupe et des moyens de leur réalisation est analysée comme une fonction de l'interdépendance et de l'information des membres (chap. 14).



La distinction entre fonctions se rapportant à la tâche et fonctions se rapportant à l'« entretien » du groupe rend compte de la différenciation des rôles généralement dévolus à des personnes distinctes qui constituent des coalitions de support mutuel. La conclusion insiste sur la nécessité de s'appuyer sur une analyse du fonctionnement des groupes pour aborder les problèmes du leadership.

35. NEWCOMB, T. M. *The acquaintance process*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1961, 303 p.

Le processus selon lequel s'établissent les relations sociales (*the acquaintance process*) peut être traité comme un secteur spécifique du problème général des relations interpersonnelles. Son étude réclame la formulation d'une théorie limitée si l'on veut atteindre à des aspects stables au travers de conduites complexes et changeantes insérées dans des situations mal contrôlées. C'est à la présentation de cette théorie et de son fondement empirique que l'ouvrage est consacré. Des six parties qu'il comporte, la première et la dernière sont exclusivement théoriques, tandis que les chapitres centraux analysent les données recueillies au cours d'une étude comportant observation, enquête et expériences de laboratoire, étude menée auprès des pensionnaires d'une maison d'étudiants de Ann Arbor. Les 70 membres de cette communauté venaient d'autres universités ; ils furent accueillis gratuitement durant un semestre contre l'engagement de se prêter quelques heures par semaine au rôle d'informateurs et de sujets expérimentaux. Renouvelée deux années de suite l'expérience a porté sur deux populations différentes sélectionnées de telle sorte que, pour chacune d'elles, les étudiants n'aient eu dans le passé aucune occasion de se rencontrer et de connaître l'université de Michigan. Partant du point zéro que constitue le fait d'être étrangers les uns aux autres et offrant avec la vie collective la possibilité de lier connaissance, on a pu sur une longue période étudier le développement et la stabilisation des relations sociales.

Présenté dans la première partie le cadre conceptuel s'organise autour de la notion d'« orientation », qui permet de rendre compte des invariances dans le rapport de chaque individu à son environnement. L'orientation est donnée comme une propriété de la personne qui fait, dans sa conduite à l'égard d'un objet spécifique et dans une situation définie, intervenir conjointement les prédispositions issues de l'expérience passée et les influences du contexte immédiat. Sa définition inclut des propriétés évaluatives (signe, intensité) et cognitives (organisation des attributs de l'objet). Les orientations se différencient par leur objet et s'ordonnent en trois classes : orientations d'attraction (dirigées vers les personnes), orientations d'attitude (dirigées vers les objets non-humains) et perception des orientations d'autrui (attitudes attribuées par une personne à une autre).

Au niveau des relations interpersonnelles, ces trois types d'orientation se constituent en système ; on pose que tout changement d'attitude est influencé par l'attraction et qu'inversement, un changement d'attraction est influencé par les attitudes existantes, ceci par la médiation de la perception d'orientation. On distingue entre systèmes d'orientations, individuel et collectif : le premier intègre l'attraction d'un sujet pour une personne, son attitude à l'égard d'un objet et l'attitude attribuée à l'autre concernant cet objet ; le second comprend les attractions réciproques de deux personnes (ou plus), leurs attitudes réelles à l'égard d'un objet commun et celles qu'elles se prêtent mutuellement. Les systèmes ont des propriétés stables, explicables par la stabilité des relations entre leurs composantes ; cette stabilité est assurée par une force (tension pour le système individuel ; déséquilibre pour le système collectif) dont les effets (modification d'une ou plusieurs orientations, réelles ou supposées) restaurent ou maintiennent l'équilibre du système. Dans cet effort vers l'équilibre, la valeur de l'objet et son importance commune interviennent comme paramètres. Le changement, moyen d'assurer la stabilité, peut affecter : 1) dans le système individuel : l'attitude à l'égard de l'objet ; la perception de l'attitude de l'autre ; la valeur accordée à l'objet ; l'attraction pour l'autre ; l'importance commune accordée à l'objet ; 2) dans le système collectif : attitudes d'une ou de plusieurs personnes ; l'attraction mutuelle ; la valeur ou l'importance commune de l'objet. Ces changements peuvent reposer sur des informations additionnelles obtenues par la communication ou sur des processus psychologiques. Il existe entre système individuel et système collectif des relations dynamiques : le déséquilibre du système collectif entraîne, par le truchement des mécanismes de communication interpersonnelle et de tension intrapersonnelle, un changement dans un ou plusieurs systèmes individuels, lesquels par définition provoquent un changement dans le système collectif.

Appliquée à l'étude de l'établissement des relations sociales, cette théorie réclame que l'on : 1) détermine la nature et le rôle des éléments d'information directe et indirecte qui sont apportés au début de toute rencontre et durant sa période de consolidation ; 2) dégage les mécanismes qui assurent la stabilité de la perception d'autrui et celle de la constance de la perception de soi.

Présentant tout d'abord les procédures de recueil des données, les parties deux à cinq de l'ouvrage procèdent ensuite à la vérification de quelques hypothèses particulières sur le développement du lien social. La deuxième partie s'attache à l'équilibre des systèmes : étant posé que les tendances intrapersonnelles à l'équilibre sont un des mécanismes essentiels du maintien de l'équilibre multipersonnel, on démontre qu'elles existent de manière relativement constante aux différentes étapes de la rencontre ; puis on confirme, sur des groupes de deux personnes, l'hypothèse selon laquelle la tendance à l'équilibre augmente à mesure que se développe l'interconnaissance et l'hypothèse aussi selon laquelle la communauté d'attitude croît en même

temps que l'attraction réciproque. La troisième partie expose des travaux exploratoires sur les différences individuelles dans la sensibilité à la tension et à l'équilibre et sur les variables de personnalité qui y sont associées (autoritarisme et besoin d'affiliation). Dans la quatrième partie, sont vérifiées des propositions sur la structuration d'une population en sous-groupes à haute attraction mutuelle et sur les relations structurelles s'établissant entre sous-groupes. La cinquième partie se consacre aux processus de changement durant la période d'établissement des relations : changement dans les relations d'attraction ; effet de la proximité à court et à long terme ; influence des caractéristiques personnelles sur l'attraction ; étude de cas de la population pour dégager comment les tendances à l'équilibre opèrent dans le contexte des autres variables (autoritarisme, popularité, structure de la population).

La sixième partie situe les résultats ainsi obtenus dans une théorie générale du changement qui intervient à mesure que les personnes font connaissance. Elle examine ensuite ce que la compréhension de ce phénomène apporte à la connaissance générale de l'interaction humaine.

36. ALLPORT, F. H. "A structuronomic conception of behaviour : individual and collective. I. Structural theory and the master problem of social psychology", *Journal of abnormal and social Psychology* 64(1), Jan. 1962 : 3-30. [Bibliographie : 36 titres].

Quels concepts utiliser pour rendre compte de façon satisfaisante des rapports de l'individu et du groupe ? Les anciens théoriciens hypostasient une « réalité collective » distincte des individus et déterminant leurs actes. L'auteur, pour sa part, s'est toujours efforcé depuis ses premiers travaux de « déboulonner » le déterminisme social. Ce n'est pas parce que l'individu se comporte autrement dans un groupe que lorsqu'il est seul qu'il existe une entité collective distincte des individus. Mais les psychosociologues tiennent-ils encore de nos jours un langage très différent quand ils appliquent au groupe des concepts qui n'ont de sens que pour des individus ? Comment exprimer, sans recourir à des métaphores, les phénomènes auxquels on fait allusion quand on dit que le groupe décide quelque chose, s'organise, exerce une pression sur ses membres, etc. ? Tel est le propos de cet article où sont étroitement mêlés l'analyse critique des concepts utilisés par diverses écoles de psychologie sociale, l'esquisse de l'évolution de la position de l'auteur et l'exposé de sa théorie structurale du comportement.

L'analyse critique porte d'abord sur la théorie qui s'est peu à peu élaborée à partir des premières expériences sur l'influence du groupe, en particulier l'expérience classique de Sherif en 1935 sur la perception du mouvement autocinétique. Sherif avait mis en évidence un phénomène de nivellement ou normalisation des réponses dans une situation de groupe : les estimations individuelles d'abord fortement dispersées, convergent dans une situation

collective. Selon Sherif, les réponses des autres personnes fournissaient un « ancrage », un cadre de référence pour juger un phénomène en l'absence de coordonnées objectives. On en arrivait facilement à la notion de norme sociale puis à celle de groupe de référence qui permirent de construire toute une théorie de l'influence sociale. Mais l'interprétation de Sherif suppose que les sujets aient pris connaissance des réponses des autres sujets, ce qui est effectivement le cas dans son expérience. Or Allport lui-même avait, dès 1924, mis en évidence le même phénomène de nivellement des réponses en l'absence de toute communication des réponses des autres sujets ; le seul fait de la situation collective entraînait une convergence des estimations individuelles dans une expérience où les sujets avaient pour tâche d'apprécier des poids et des odeurs. La théorie de l'influence sociale présente bien d'autres difficultés. Dire que le groupe exerce une pression sur l'individu c'est donner au groupe une réalité qu'il n'a pas puisque sans interdépendance on ne peut vraiment parler de groupe. Ce qui reste inexplicable c'est aussi la motivation de l'individu : pourquoi choisit-il le cadre de référence du groupe plutôt qu'un autre ? Il pourrait aussi bien se référer à son premier jugement ou au jugement d'un autre individu ou même n'adopter aucun cadre de référence.

L'analyse critique de cette théorie et l'examen de la théorie du champ et de la dynamique de groupe amènent l'auteur à développer son interprétation structurale des relations entre l'individu et le groupe. Il rappelle d'abord les recherches qu'il a menées entre 1920 et 1924 sur la comparaison des performances individuelles en situation solitaire et en situation collective : dans cette dernière situation, les sujets travaillaient à des tâches identiques, en présence les uns des autres mais ne communiquaient pas entre eux. Il y avait cependant nivellement des performances et supériorité des résultats obtenus dans les épreuves aboutissant à une performance quantifiable. Tout se passe donc comme si les individus s'efforçaient d'ajuster leurs performances à celles des autres, d'« articuler » leurs actes aux actes et à la présence des autres. Il s'agit pour l'individu, que cette motivation soit consciente ou non, d'établir une relation réciproque et structurelle avec ses camarades de travail, afin de n'être pas livré à lui-même mais de faire partie de la structure collective qui se crée. Ce qui constitue « le groupe » c'est-à-dire l'action de se grouper, ce ne sont pas les individus en tant que tels, ce sont ces comportements particuliers de recherche, de reconnaissance et de concession mutuelles. Il s'agit d'une structure collective parce qu'il s'agit d'un ensemble circulaire, fermé sur lui-même, dont les parties sont interdépendantes. En d'autres termes la structuration collective résulte de ce que l'intégration et l'articulation des comportements augmente les chances de satisfaction fournie par la présence des autres et leur interaction potentielle.

Une telle interprétation permet d'éclairer les phénomènes d'influence sociale et les concepts de norme et de conformité. Quand nous mettons en évidence des phénomènes de « pression » ou de « contrôle » du groupe sur ses

membres, nous avons affaire non pas à un processus de détermination des comportements individuels par le groupe, mais à un processus de structuration collective des comportements individuels qui aboutit à établir ou à maintenir le « groupe » c'est-à-dire la structure. Pourquoi dans les groupes expérimentaux l'individu se sent-il mal à l'aise quand il donne une réponse déviante ? C'est parce qu'une telle réponse va à l'encontre des relations subtiles et à peine conscientes de concession mutuelle et de camaraderie qui commencent à s'établir. Une norme n'est donc pas quelque chose qui est imposé ou même fourni par le groupe aux individus ; elle est une condition de l'existence du groupe. De même la conformité est moins l'effet que la cause ou le soutien de l'existence du groupe. Elle manifeste le désir de maintenir la structure collective.

Dans une telle perspective il y a extériorisation et non intériorisation des normes. Cela ne veut pas dire qu'on substitue le déterminisme individuel au déterminisme social. La causalité dans une perspective structurale n'est pas linéaire mais circulaire – on ne doit la chercher ni dans l'ordre individuel ni dans l'ordre social mais dans les processus de structuration qui les sous-tendent tous les deux. L'individu lui-même est une juxtaposition de segments organisés et au lieu de dire qu'un groupe « comprend » plusieurs individus on ferait presque mieux de dire qu'un individu « comprend » plusieurs groupes. Une collectivité se compose non pas d'individus en tant que totalités mais bien plutôt de segments spécialisés de comportements individuels ; une collectivité c'est le processus réciproque de structuration de ces segments. Les groupes peuvent être interstructurés et il s'agit alors de collectivités plus larges. L'intérêt de l'interprétation structurale c'est qu'elle ne se limite pas aux petits groupes et qu'on peut l'appliquer à des groupes réels et à des collectivités plus larges comme les organisations.

37. ROCHEBLAVE-SPENLÉ, A.-M. *La notion de rôle en psychologie sociale. Étude historico-critique*. Paris, Presses Universitaires de France, 1962, 434 p. [Bibliographie : 897 titres].

Du fait de son appartenance à la psychologie et à la sociologie, la notion de rôle est encore confuse et d'un usage difficile en psychologie sociale. Son évolution même a suivi des voies différentes selon les besoins scientifiques auxquels elle a répondu en divers pays ; et, en dépit de sa position clé dans la discipline, ni ses fonctions, ni ses usages ne sont clairement précisés. L'auteur se propose de recenser les emplois et acceptions du concept, d'en situer les traits principaux et la portée heuristique, conduisant à son propos une étude historico-critique.

L'ouvrage s'ouvre sur un aperçu historique qui englobe les origines de la pensée psycho-sociale et les premiers théoriciens du rôle. À examiner l'œuvre des précurseurs (James, Baldwin, Royce, Lumpkin aux États-Unis ; Bergson,

Durkeim, Binet, Blondel, Guillaume, Janet en France ; Müller-Freienfels, Löwith, Ichheiser, Eggert en Allemagne) il apparaît que la psychologie et la sociologie, partant de positions différentes, ont par tâtonnement abouti à la notion de rôle, la plus apte à rendre compte de phénomènes d'une nature ambiguë où se rejoignent les attitudes individuelles et les fonctions sociales. À partir de 1934, se manifeste un décalage dans l'emploi et le développement scientifique de la notion entre les États-Unis et l'Europe, décalage attribué aux conditions sociopolitiques différentes dans le cadre desquelles sont alors formulés les problèmes psychosociologiques. C'est aux États-Unis que le concept de rôle recevra son élaboration la plus poussée avec Mead, Linton, Moreno, Newcomb et Parsons.

Abordant l'analyse du concept lui-même, l'auteur fait la synthèse des définitions qu'il a reçues et qui diffèrent par le niveau auquel il est saisi (groupe, individu ou interaction) et l'étendue de son application (attribut du statut, modèle de comportement ou style de vie). Les problèmes posés par son emploi ainsi que par celui de notions connexes (norme, modèle, statut, consensus, fonction et tâche au niveau du groupe ; situation d'interaction, expectations de rôle, communication au niveau de l'intersubjectif ; attitude, habitude ou imaginaire au niveau de l'individu) conduisent à introduire la notion de « conduite de rôle » qui convient mieux à la psychologie sociale, science orientée vers les conduites interindividuelles, et relève d'une interprétation en termes de « champ psychologique ».

Cette perspective amène à préciser l'acception de la notion de rôle comme « modèle organisé de conduites relatif à une certaine position de l'individu dans un ensemble interactionnel », que l'on peut étudier à trois niveaux. Au niveau social, la position de l'individu est définie par le statut qu'il occupe, tandis que le modèle est constitué par un consensus du groupe (société globale ou groupe d'appartenance) pour lequel le rôle a une valeur fonctionnelle. Au niveau de la personnalité, on adopte d'abord un point de vue génétique en étudiant le développement de la conduite de rôle chez l'enfant, son importance dans la socialisation de la personne et les aspects qu'elle revêt à travers les différentes étapes de la vie ; puis sont décrites les relations entre personnalité et rôle d'un point de vue notionnel et fonctionnel. Au niveau de l'intersubjectif, on montre l'analogie entre conduite de rôle, imitation et identification ; une attention particulière est portée aux mécanismes des rôles et à leur équilibre dans l'interaction. L'examen des conflits de rôles qui peuvent apparaître sur un plan tant personnel qu'intersubjectif, débouche sur l'interprétation des désordres de la conduite dans la perspective de la théorie du rôle.

L'ouvrage précise en conclusion la valeur heuristique de la notion de rôle, ainsi que sa fonction théorique et pratique à la lumière des recherches empiriques.

38. JONES, E. E. *Ingratiation. A social psychological analysis*. New York, Meredith Publishing Company, 1964, 211 p. [Bibliographie : 58 titres].

Cette étude concerne une forme tactique des relations sociales, à savoir les comportements par lesquels on vise à s'insinuer dans les bonnes grâces d'autrui, à augmenter son propre attrait. Le terme qui la désigne, « *ingratiatio* », n'a pas d'équivalent exact en français : la notion de séduction, prise dans son sens étymologique, s'en rapproche un peu ; le terme flatterie peut de même être retenu, bien qu'il implique l'attente d'un bénéfice plus qu'un renforcement du pouvoir attractif. Quoi qu'il en soit et malgré la gêne qu'elle entraîne, l'étude des stratégies intéressées est essentielle à la connaissance des relations interindividuelles comme à celle du fonctionnement des groupes. Elle permet de démêler les intrications entre perception et action sociales, d'élucider la signification des renforcements sociaux dans les séquences d'interaction, de dégager les antécédents de la cohésion des groupes, les conditions de l'influence sociale et de la conformité.

Avant d'étudier la manière dont on poursuit la faveur d'autrui avec tout ce qu'une telle quête implique et tout ce qu'elle entraîne, il importe, dans un premier chapitre, de dégager du phénomène une définition opérationnelle dépouillée de toute nuance péjorative, un concept scientifique applicable à toute analyse des conduites concernées. Tenant pour essentiels l'existence d'intentions manipulatrices et l'écart qu'elles supposent par rapport aux normes de l'échange interpersonnel, on rangera sous ce concept toutes les conduites stratégiques illicitement destinées à influencer une autre personne. Ces conduites sont illicites parce qu'elles sont dirigées vers des buts que ne comprend pas le contrat implicite qui sous-tend l'interaction sociale. La nature de cette illégitimité est éclairée par référence aux modèles contractuels proposés par Goffman, Hofman, Thibaut et Kelley.

Le second chapitre est consacré à la taxinomie des conduites servant à ménager une impression favorable de soi. Pour faire naître l'attraction, la communication doit être crédible, elle doit en apparence correspondre à une conviction profonde et offrir un contenu (idée, jugement, position) que la cible veut accepter mais au sujet duquel elle hésite. La louange, qui donne des réassurances, la conformité qui apporte confirmation sur un point controversé mais important, une présentation de soi concordante avec les attentes de la cible et confirmant celle-ci dans la valeur de ses jugements sur autrui, remplissent de telles fonctions.

Il y a un dilemme inhérent à la présentation d'une image stratégique de soi : manipulant l'affection ou l'estime d'autrui, on s'assure d'un pouvoir sur lui, mais on manque désormais à s'évaluer soi-même avec pertinence. Le troisième chapitre présente deux expériences, qui mettent en évidence une « distorsion autistique » chez celui qui cherche à faire naître l'attraction. La

vanité serait à la base de cette distorsion et irait jusqu'à provoquer chez l'acteur et sa cible une « conspiration autistique inconsciente », l'évaluation étant faussée aux deux pôles du canal de la communication.

Le modèle de Heider est utilisé pour étudier, dans le quatrième chapitre, la dynamique cognitive et motivationnelle du sujet en quête de puissance attractive. Trois facteurs sont isolés : la valeur incitatrice du bénéfice attendu de la « conduite flatteuse » ; la probabilité subjective de succès ; la légitimité perçue de l'échange entre la « conduite flatteuse » et le bénéfice. Chacun de ces facteurs joue un rôle spécifique et déterminant, encore que mal précisé, dans le processus de la « flatterie » : la valeur incitatrice du bénéfice et la probabilité subjective cumuleraient leurs effets pour engendrer une tendance à la « flatterie », tandis que la légitimité perçue agirait comme une variable dichotomique susceptible de renforcer ou de freiner la tendance, selon sa force.

L'importance de la dépendance et de la faiblesse relative du pouvoir interpersonnel est soulignée dans le chapitre 5, parmi les conditions d'apparition des tactiques de « séduction ». Dépassant la constatation que de telles tactiques sont plus fréquentes chez les personnes ayant un faible pouvoir, on montre que : 1) dans une hiérarchie elles peuvent être adoptées de haut en bas, revêtant des formes différentes de celles qui se manifestent de bas en haut ; 2) la mise en œuvre de telles tactiques par le bas dépend de l'estimation des avantages.

Les réactions de la cible font l'objet du chapitre 6. Il apparaît que la cible peut cacher ses sentiments et sa suspicion quant aux intentions du « flatteur ». En conséquence, celui-ci reçoit peu de *feed-back* pour guider sa stratégie, et la cible peut avoir du mal à conserver ses attitudes négatives en privé après s'être comportée favorablement. Pour prédire le niveau d'attraction ressentie par la cible, on établit un modèle reliant le degré ou l'évidence de la conduite tactique au niveau de dépendance sociale de son agent. On peut ainsi prévoir l'effet de la dépendance perçue sur l'accueil de l'acte d'allégeance et, plus généralement éclairer l'attribution de mobile dans la perception interpersonnelle.

La conclusion souligne l'intérêt de l'approche proposée pour étudier les conditions de la conformité sociale, les normes de la déférence à l'égard du statut, les déterminants de la crédibilité d'un émetteur et les conditions du marchandage d'exploitation. En manifestant les liens de la « flatterie » avec la perception sociale, le changement d'attitude et les stratégies de présentation de soi, on contribue à éclairer les relations qui existent entre ces processus fondamentaux dans l'ordre de la motivation, de la perception et de la communication affective.



39. DEUTSCH, M. ; KRAUSS, R. M. *Theories in social psychology*. New York, Basic Books, 1965, 244 p.

Le propos de cet ouvrage est de présenter, dans leur contexte théorique, les notions et perspectives qui orientent la psychologie sociale contemporaine. Venant à peine de définir son objet propre, l'interaction sociale, la discipline reste encore tributaire de théories qui reposent sur des conceptions implicites de la nature humaine. Ces théories, pour n'être pas assimilables à celles de la science physique, n'en sont pas moins intéressantes et il est nécessaire de les connaître pour comprendre les tendances actuelles de la recherche. Sont étudiées successivement la psychologie de la forme, la théorie du champ, les théories de l'apprentissage, la psychanalyse et la théorie des rôles. L'exposé des théories, assorti d'un examen critique, s'accompagne toujours d'une revue des recherches majeures qu'elles ont provoquées.

L'apport décisif des gestaltistes à la psychologie sociale est d'ordre méthodologique : ils ont fourni des techniques expérimentales pour traiter des phénomènes considérés jusqu'alors comme inabordables par l'expérimentation et, s'appuyant sur l'expérience naïve, ils ont montré que l'approche scientifique de phénomènes sociaux significatifs était possible. La théorie de la forme, en tant que telle, a d'ailleurs marqué certains psycho-sociologues des plus éminents : Lewin, Heider, Asch, Festinger, Krech, Crutchfield, Newcomb et les différents chercheurs du Research Center for Group Dynamics. Une étude particulière est consacrée à deux auteurs, Asch et Heider. Le point de vue adopté par Asch est comme une généralisation de la théorie de la forme et ses travaux expérimentaux démontrent que l'expérience sociale n'est pas arbitraire mais s'organise de manière cohérente et significative (formation des impressions ; compréhension des assertions ; modification des jugements par les groupes). La théorie de l'équilibre développée par Heider reprend l'idée gestaltiste d'une tendance à l'ordre et à la simplicité dans l'organisation mentale. Cette théorie a été appliquée par Newcomb à l'étude de la communication interpersonnelle et formalisée par Cartwright et Harary.

La théorie du champ de Lewin, replacée dans sa perspective épistémologique, est présentée dans ses concepts fondamentaux, tant structuraux que dynamiques. Ces concepts se sont révélés féconds dans l'étude de la dynamique de la conduite, des situations sociales non structurées sur le plan cognitif, des phénomènes d'autorité, des processus de groupe et d'influence sociale (Cartwright et le groupe de l'Université de Michigan). Les notions de « niveau d'aspiration » et de « besoin d'accomplissement » (Atkinson) semblent d'une portée heuristique considérable et il en est de même pour l'appareil conceptuel élaboré par le Research Center for Group Dynamics (French ; Deutsch ; Festinger ; Schachter ; Back et Horwitz). Un long développement est consacré à Festinger et en particulier à ses théories de la dissonance cognitive et de la comparaison sociale.

Bien que l'apprentissage soit au cœur de la conduite sociale, la théorie de l'apprentissage n'a pas encore proposé de modèles qui rendent compte de l'interaction sociale dans sa spécificité. Néanmoins un certain nombre de psychologues sociaux commencent à traiter les conduites sociales en termes de renforcement et d'apprentissage : Miller et Dollard font de l'imitation un mécanisme fondamental de la socialisation et de la conformité ; Hovland et le Groupe de Yale ont proposé un « modèle d'apprentissage instrumental » pour étudier les effets des communications sur le changement d'attitude. Bandura et Walters appliquent l'orientation behavioriste à la compréhension du développement de la personnalité. La théorie de l'apprentissage de la conduite verbale de Skinner a exercé une certaine influence dans l'étude des « renforcements généralisés ». Dans la lignée de Skinner, Homans analyse les rapports sociaux en termes économiques et introduit le concept de « justice distributive ». L'ouvrage de Thibaut et Kelley sur la psychosociologie des groupes interprète le comportement individuel en groupe comme une stratégie intégrant la considération des bénéfices et des coûts de l'interaction.

Le chapitre consacré à la théorie psychanalytique insiste d'abord longuement sur les contributions de Freud à la psychologie, discute quelques aspects classiques de la théorie et ses prolongements récents qui concernent surtout les stades du développement psycho-sexuel (Erikson ; White ; Parsons ; Bales ; Sullivan) avant d'aborder les apports directs de la théorie psychanalytique à la psychologie sociale : travaux sur la « personnalité autoritaire » (Adorno et al.) ; recherches en anthropologie culturelle (Kluckhohn ; Kardiner).

Quant à la théorie des rôles, elle est sans doute la plus éloignée de l'idéal scientifique, mais est très riche en références empiriques. Les concepts de rôle, de statut, ou de « *self* », situés à la charnière de la psychologie et de la sociologie, sont très largement utilisés, fût-ce au prix de leur cohérence. Parmi les chercheurs qui ont appliqué la théorie des rôles il convient de citer Mead et son étude des relations entre développement du soi et capacités intellectuelles, Merton et sa théorie des groupes de référence et de l'anomie, Goffman et son analyse des relations interpersonnelles du point de vue de « l'apparence » et de la production d'impressions.

La conclusion souligne la nécessité de théories partielles et complémentaires qui puissent rendre compte de la complexité de la conduite humaine et de l'interaction sociale. Les principes théoriques avancés par les chercheurs contemporains, sont plus parcellaires, moins facilement rattachables à une école et le plus souvent issus de l'expérimentation : inoculation contre le changement d'attitude (McGuire) ; efficacité du leader (Fiedler) ; coopération et confiance (Deutsch) ; expérience émotionnelle (Schachter) ; comportement de négociation (Fouraker et Siegel). Il reste à une discipline qui vient

d'acquérir sa « dignité » scientifique et qui s'attache surtout à la forme de la conduite, de ne pas négliger son contenu.

40. BREHM, J. W. A theory of psychological reactance. New York, Academic Press, 1966, 129 p.

La théorie présentée tend à rendre compte des processus psychologiques liés à la perte de la liberté, telle que celle-ci est vécue dans les actes de la vie quotidienne. Elle n'est pas née d'une réflexion sur les libertés politiques ou économiques, mais d'une recherche sur certains phénomènes de l'interaction, et notamment sur l'« influence négative » décelée dans la conduite de ceux qui agissent à l'encontre des conseils reçus. Trois ans ont été nécessaires pour élaborer les hypothèses et conduire les expériences de validation consignées dans l'ouvrage.

La ou les libertés auxquelles il est fait référence sont éprouvées par les individus qui entreprennent délibérément une action en vue de satisfaire un besoin ou un désir. Le sentiment de liberté peut être rapporté soit à l'acte lui-même en son accomplissement soit à son objet. La théorie postule qu'un individu sentant sa liberté d'action réduite ou menacée de l'être, est toujours incité à la protéger ou à la restaurer. L'état dans lequel il se trouve alors est désigné par l'expression « réactance psychologique » (*psychological reactance*). Orienté vers le rétablissement de la liberté, il se traduit par un désir d'engagement dans le comportement interdit ou menacé et par des tentatives effectivement accomplies dans ce sens. La théorie spécifie les conditions dans lesquelles un état de réactance psychologique peut être provoqué, les facteurs qui déterminent sa force et les effets qui en résultent. Elle peut, d'une manière générale, s'appliquer à un grand nombre de situations, que celles-ci soient ou non de nature sociale, que la perte de liberté y soit fortuite et impersonnelle ou qu'elle y résulte d'une attaque intentionnelle et personnelle, et qu'elle émane ou non d'une source sur laquelle l'individu peut exercer un contrôle.

La réactance aura un effet subjectif constant : elle augmente le sentiment de maîtriser son propre destin et le désir de jouir de la liberté compromise. Ses conséquences spécifiques au niveau du comportement dépendront largement des conditions dans lesquelles la réactance aura été provoquée. S'il y a simple menace d'atteinte ou de réduction de la liberté, l'individu pourra soit s'engager réellement dans la conduite menacée soit adopter des comportements qui impliquent la possibilité de s'y engager. S'il se trouve avec une autre personne partageant le même état, une « personne équivalente », les tentatives de cette dernière pourront suffire à provoquer le sentiment de restauration de la liberté. En cas d'entrave effective de la liberté du comportement, la restauration du sentiment de liberté se fera de façon indirecte : l'individu pourra se contenter d'agir d'une manière laissant supposer qu'il reste libre de faire ce qui lui est

interdit ou se contenter de voir quelqu'un d'autre le faire à sa place ; si la contrainte émane d'une personne ayant un pouvoir relativement faible, l'individu pourra préserver sa liberté future en manifestant son pouvoir, en augmentant la surveillance qu'il exerce sur l'autre, en lui interdisant l'accès à tout ce qui est nécessaire au maintien ou à l'affirmation de la liberté. La force de la réactance est fonction des facteurs suivants : 1) importance absolue de la liberté pour l'individu (valeur instrumentale de la liberté pour la satisfaction de besoins potentiellement importants) ; 2) importance relative de la liberté quand on la compare à d'autres libertés au moment de son élimination ; 3) proportion des libertés entravées ou éliminées par implication ; 4) force de la pression à céder quand il y a menace.

Dans son état actuel, la théorie réclame encore des validations empiriques, en particulier pour ce qui touche aux facteurs contrôlant l'importance de la réactance et de ses effets. La notion d'implication sociale doit également être mieux éprouvée, qu'il s'agisse des facteurs de la réactance ou de ses effets implicatifs. Plusieurs questions méritent de retenir l'attention dans l'avenir : que se produit-il quand la réactance n'est pas suivie du sentiment de restauration de la liberté ? Quels sont les problèmes liés à l'évolution des pouvoirs et des libertés dont l'individu dispose en fonction de son développement ? Quels sont les problèmes posés par la socialisation et l'apprentissage social du contrôle de la réactance ?

41. HIEBSCH, H. ; VORWEG, M. *Einführung in die marxistische Sozialpsychologie*. Berlin, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften, 1967, 236 p.

Cet ouvrage tend à dégager les orientations et présupposés d'une psychologie sociale marxiste à partir d'une description du champ de la discipline, de son évolution historique, de ses fondements théoriques, et des secteurs particuliers de la recherche empirique.

Dans une première partie consacrée aux origines historiques de la psychologie sociale « bourgeoise », les auteurs veulent montrer que cette dernière repose, comme d'autres branches de la psychologie (ethnopsychologie, psychologie des masses, théories de l'instinct) sur une même image de l'homme (*Menschenbild*). Les progrès constatés dans le développement récent des théories psychosociales débouchent sur la conception marxiste de la discipline qui vient les intégrer et les dépasser. Cette conception est ainsi formulée : « la coopération humaine constitue le point de départ de toute recherche en psychologie sociale ; l'objet de cette branche de la psychologie est l'interaction sociale ».

L'approfondissement des fondements théoriques de la pensée psychosociologique amène, dans la deuxième partie, à souligner l'importance

d'une théorie de la personnalité. À ce propos un parallèle est établi entre la perspective « bourgeoise » et la perspective marxiste, parallèle continué au sujet des relations entre individu et société, des processus de socialisation, de la formation des attitudes, du rôle de l'expression et du langage dans la communication et la régulation de la conduite sociale.

S'appuyant sur les orientations définies dans les chapitres précédents, la dernière partie formule les questions essentielles que doit résoudre la recherche empirique. En premier lieu vient celle des rapports entre coopération et accroissement de l'efficacité individuelle et collective. Les attitudes à l'égard de l'efficacité paraissent jouer un rôle primordial dans l'amélioration du rendement individuel. Leur étude constitue un biais fructueux pour intégrer les résultats de la recherche empirique et progresser sur le plan théorique. Les mécanismes d'acquisition de ces attitudes (imitation, identification, instruction, formation) sont éclairés par la théorie marxiste de la personnalité. Au niveau des groupes, l'amélioration de l'efficacité par la coordination des activités collectives est rapportée à trois types de facteurs : ceux qui concernent les formes et les fonctions du leadership que permet d'aborder une théorie du rôle conçue dans une perspective marxiste ; ceux qui se rapportent aux méthodes de coordination par la communication ; ceux qui dépendent, enfin, des structures de groupe à propos desquelles les travaux récents des auteurs démontrent la fécondité d'une optique structuraliste dans l'approche des problèmes psychosociologiques.

42. HIEBSCH, H. *Sozialpsychologische Grundlagen der Persönlichkeitsformung*. Berlin, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften, 1968, 159 p.

Appuyé sur la théorie marxiste et engagé dans la voie d'une pédagogie socialiste, cet essai pose les fondements d'une psychosociologie de la formation de la personnalité et tend à éclaircir certains mécanismes de cette formation. Réfutant la possibilité d'une psychologie générale et traitant l'homme comme une entité abstraite, indépendamment des conditions sociales, l'auteur reprend à Marx sa conception de l'être humain comme produit d'un ensemble de rapports sociaux et démontre que l'étude de la personnalité doit partir de la sociabilité qui s'établit dans l'exercice de l'activité consciente et libre. Posant que le dépassement de l'aliénation liée aux rapports de classes permet seul l'épanouissement de la personnalité, il formule les principes d'une éducation orientée vers la réalisation de l'homme socialiste. Cette analyse aboutit à la formulation de trois thèses pédagogiques : 1) la formation de la personnalité doit, dans son contenu et sa forme, faire apparaître les qualités de l'homme qui triomphe de l'aliénation ; 2) la formation de la personnalité dépend des déterminations (générale et spécifique) découlant de l'activité vitale de l'enfant – et plus généralement de l'homme – et des buts qui sous-tendent les processus d'évolution de la société ; 3) la formation de la personnalité repose sur l'organisation planifiée et

orientée des systèmes de relations essentiels pour la réalisation de l'activité vitale humaine. Ces systèmes sont spécifiés selon qu'ils dépendent d'une part de la société en général et de son évolution historique et, d'autre part, des formations sociales concrètes et particulières, à savoir les groupes et collectivités auxquels appartient l'enfant.

Dans sa partie centrale, l'ouvrage est précisément consacré à un examen détaillé des systèmes de relations sociales qui détermineront, au niveau général ou spécifique, la formation de la personnalité. Cet examen vise à en dégager les dimensions les plus pertinentes tant en ce qui concerne leur contenu que leur structure et leur efficacité pour une pratique pédagogique. Il se fonde sur trois sources : une analyse critique des principaux résultats obtenus en psychologie sociale dans le domaine des groupes ; une réflexion sur les principes théoriques et pratiques de la pédagogie de Makarenko ; une recherche empirique menée par l'auteur sur des groupes d'enfants dans un camp de vacances. Cette étude de l'évolution sociométrique de groupes d'environ dix enfants, éclaire la structure concrète et dynamique des systèmes de relations qui s'organisent en liaison avec l'activité orientée selon les buts du camp. Les structures informelles qu'elle met en évidence confirment en grande partie le modèle de Makarenko sur la subdivision des groupes en noyau actif, réserve suiviste et résidu déviant. De cette triple analyse, l'auteur conclut que la formation de la personnalité ne peut être conçue qu'à travers l'action des groupes et récuse les 2 axiomes individualistes qui, malgré leur contradiction apparente, se retrouvent dans les doctrines pédagogiques bourgeoises : 1° l'éducation s'opère par transmission unilatérale de l'éducateur vers l'éduqué ; 2° l'évolution de la personnalité correspond seulement à l'actualisation spontanée de potentialités données à priori dans l'individu.

L'ouvrage s'achève sur une critique de la psychologie individualiste qui est liée au fait économique de l'aliénation et en traduit, par ses différentes branches, les dimensions : l'aliénation de l'homme par rapport à son activité et ses produits a conduit à une psychologie de l'homme comme pure intériorité ; l'aliénation par rapport à la nature a abouti à une élaboration des contradictions entre nature et société dans la psychologie génétique et la psychologie des profondeurs ; l'aliénation par rapport aux autres hommes est à la racine des théories individualistes de la personnalité, comme on peut le montrer en clair pour la linguistique idéaliste qui a sous-estimé la fonction de communication sociale du langage et son rôle dans la constitution de la conscience individuelle. Malgré la valeur de certaines découvertes, cette perspective individualiste n'a pu formuler une théorie cohérente de la formation de la personnalité parce qu'elle a mis entre parenthèses deux caractéristiques fondamentales : la détermination sociale et l'activité libre et consciente ; les conditions sont toutefois réunies pour assurer l'élaboration de cette théorie.

## PREMIÈRE PARTIE

### INTRODUCTION AU DOMAINE

#### V. Modèles théoriques et mathématiques

Voir aussi : 55 – 63 – 64 – 125 – 130 – 156 – 186 – 208.

[Retour à la table des matières](#)

43. BAVELAS, A. "A mathematical model for group structures", *Applied Anthropology* 7, 1948 : 16-30.

Le modèle présenté reprend et systématise certaines notions topologiques de Lewin : « cellules » ou régions constituant un ensemble, longueur et direction des chemins reliant les régions du champ. La distance séparant deux cellules correspond au nombre de cellules intermédiaires. Si l'on considère une structure donnée, c'est-à-dire un ensemble de cellules reliées entre elles d'une certaine manière, on peut définir mathématiquement diverses régions (centrale ou périphérique, intérieure ou extérieure) ainsi que des paramètres de distance entre ces régions. On dispose ainsi d'un langage commode pour décrire les ensembles des cellules et de leurs relations géométriques. Le modèle peut s'appliquer à diverses situations psychologiques et particulièrement à des ensembles d'individus et à leurs relations verbales (canaux de communication).

44. ROMMETVEIT, R. *Social norms and roles*. Oslo, Oslo University Press, 1954 ; Minneapolis, Minn., University of Minnesota Press, 1955, 167 p.

Cherchant à fournir un cadre conceptuel à l'approche des pressions sociales s'exerçant de manière relativement durable, l'auteur examine les théories relatives aux normes et aux rôles sociaux pour formuler un modèle d'analyse qu'il applique, pour validation, à des groupes d'adolescents.

La première partie de l'ouvrage, de caractère théorique, présente d'abord une comparaison systématique des concepts de « norme » et de « rôle » tels qu'ils sont employés dans trois grandes traditions de recherche respectivement orientées vers l'étude de : la communauté des cadres de référence ; l'uniformisation de la conduite ; les pressions sociales. Une brève discussion de la théorie du rôle dans les disciplines anthropologique, sociologique et psychologique termine cette revue de la littérature existante.

Le modèle théorique proposé ensuite définit la norme sociale comme une pression s'exerçant entre un « émetteur » et un « récepteur de normes » dans diverses catégories de situations. On distingue entre les « normes émises » et les « normes reçues ». Les premières sont inférées à partir des attentes, des vœux, des sanctions explicites ou implicites que formule l'émetteur concernant la conduite du récepteur. Les normes reçues sont définies en termes de perceptions et anticipations de la part du récepteur. Différents cas de divergence entre les normes émises et reçues peuvent être utilisés pour l'analyse de pressions sociales fictives. La puissance (*potency*) de l'émetteur se mesure au pouvoir qu'il a d'induire des changements dans la conduite du récepteur, elle tiendrait à différents facteurs, tels que l'attraction personnelle ou le champ du contrôle social. L'intériorisation de la norme se reflète dans le processus de réception : c'est ainsi que l'anticipation de sanctions explicites devient moins saillante par rapport à d'autres éléments du processus. Ces distinctions sont utilisées pour formuler un certain nombre d'hypothèses concernant les effets des pressions sociales et des interférences de pressions.

Les rôles sociaux sont présentés comme des systèmes de normes et l'on fait une distinction entre les « rôles prescrits », qui seraient constitués par des ensembles de normes émises vers un individu en tant qu'il est membre d'un groupe ou représente une catégorie de personnes psychologiquement identifiables, et les « rôles subjectifs », constitués par des ensembles de normes reçues.

La deuxième partie de l'ouvrage rend compte d'études empiriques sur la différenciation des rôles par sexe et les attitudes religieuses en vigueur dans des populations d'adolescents norvégiens appartenant à divers milieux. Les hypothèses de départ de ces études avaient trait aux effets des pressions sociales et des interférences de pressions sur les attitudes et cognitions. Les attitudes des adolescents sont référées à la fois aux normes émises par les parents et aux pressions sociales qui jouent dans les groupes de pairs. La situation de l'adolescent masculin paraît caractérisée par un trait unique : sa connaissance fictive des interférences de pressions. Il estime que son attitude religieuse est moins positive que ne le souhaitent ses parents, mais le reste plus que celle de ses pairs. Un même schéma peut être découvert en ce qui concerne le rôle accordé aux sexes.



Les résultats confirmant les hypothèses, ont été analysés à l'aide du modèle théorique présenté dans la première partie. Ils ont été obtenus à partir d'enquêtes par questionnaire sur la foi et le comportement religieux, pour ce qui est des attitudes religieuses, et sur les conduites que doivent avoir garçons et filles en différents domaines, pour ce qui est de la différenciation des rôles par sexe. Des expériences ont permis, en outre, de mettre en évidence les pressions sociales qui s'exercent dans les groupes de pairs.

45. OSGOOD, C. E. ; TANNENBAUM, P. H. "The principle of congruity in the prediction of attitude change", *Psychological Review* 62 (1), Jan. 1955 : 42-55.

Chaque individu a des attitudes potentielles envers une infinité d'objets proches. Ces attitudes peuvent être incompatibles sans être non congruentes aussi longtemps qu'aucune relation n'est établie entre les objets auxquels elles se rapportent. On peut par exemple entretenir le culte des ancêtres et craindre la mort sans avoir conscience d'aucune contradiction. Le problème de la congruité ne se pose que lors de la réception d'un message qui relie par une assertion deux ou plusieurs objets de jugement. On s'intéressera ici plus particulièrement au cas où les deux objets de jugement sont une « source » et un « concept » ; par exemple « les communistes sont partisans de syndicats forts ». Pour prédire la direction du changement d'attitude, il est nécessaire de prendre en considération les attitudes initiales envers chacun des objets de jugement et en même temps la nature de l'assertion qui les relie. Les attitudes sont plus ou moins polarisées sur la dimension « favorable-défavorable ». Quant à l'assertion, elle peut être positive quand elle associe les deux termes (X fait l'éloge de Y) ou négative quand elle les dissocie (X condamne Y). Elle peut en outre, et c'est le cas dans ces deux exemples, comprendre une évaluation.

Sous sa forme la plus générale, le principe de congruité peut être exprimé ainsi : les changements dans l'évaluation vont toujours dans le sens d'une congruité croissante avec le cadre de référence existant, lequel tend lui-même vers le maximum de simplicité. Cela suppose un processus qui tend à éliminer les différences. Si l'on a une échelle d'attitudes allant de -3 (très défavorable) à +3 (très favorable) la position neutre étant 0, il y a trois degrés de polarisation. On peut exprimer le principe de congruité en disant que les changements de l'évaluation tendent toujours à l'égalisation des degrés de polarisation des objets de jugement associés par une assertion. Si l'assertion est positive les degrés de polarisation sont affectés du même signe, si l'assertion est négative ils sont de signe contraire. Ainsi qu'Eisenhower (+3) se prononce pour la liberté de la presse (+3) ou qu'il condamne le communisme (-3) est congruent avec le cadre de référence existant chez la plupart des américains. Dans ce cas, il n'y a pas de changement. Après la réception d'un message non-congruent les attitudes tendent à se rapprocher de cette position de congruité.

Si par exemple une personne que nous approuvons se prononce pour une idée qui est neutre à nos yeux, nous deviendrons favorables à cette idée. Si une personne sur laquelle nous n'avons pas d'opinion se prononce pour quelque chose que nous n'aimons pas nous aurons tendance à être défavorables à cette personne. Plus généralement, si deux objets de jugement inégalement polarisés sont associés dans un message, le moins polarisé devient plus polarisé, le plus polarisé devient moins polarisé. Si un objet neutre est associé à un objet polarisé, le neutre devient toujours polarisé.

Mais la pression vers la congruité n'affecte pas également deux objets inégalement polarisés : elle se distribue dans la proportion inverse de leur degré de polarisation respectif. Supposons qu'Eisenhower (+ 3) fasse l'éloge du golf (+ 1) ou dénonce les bandes dessinées (-1), il augmente considérablement le prestige du golf, déprécie fortement les bandes dessinées, mais perd aussi un peu de son prestige. Pour maintenir son prestige, une source fortement valorisée ne peut se prononcer qu'en faveur d'objets aussi fortement valorisés et ne peut attaquer que des objets très fortement dévalorisés.

À partir de ce modèle théorique on peut construire une matrice qui indique la direction et la quantité du changement d'attitude, avec en abscisse les attitudes initiales envers un objet du jugement et en ordonnée les attitudes initiales envers l'autre objet, les attitudes étant notées de -3 à +3. Si l'on construit une matrice en fonction d'une assertion positive, il suffit de changer le signe pour avoir la direction du changement dans le cas d'assertion négative. Mais il est nécessaire de corriger ce modèle et cette matrice en tenant compte de la crédibilité du message. On peut s'attendre à ce qu'un message du type « Eisenhower donne sa caution au communisme » rencontre une forte incrédulité. Il faut donc introduire une correction pour les cas où les deux objets affectés du même signe sont dissociés par l'assertion et où les deux objets affectés du signe contraire sont associés dans le message. À l'intérieur de ces situations on peut raisonnablement supposer que l'importance de l'incrédulité, et donc de la correction à apporter, est une fonction positive accélérée du degré de non congruité. Quand la non congruité est maximale, l'incrédulité est telle qu'il n'y a pas de changement d'attitude. On peut ainsi construire une matrice corrigée. Dans le cas particulier où les deux objets de jugement sont une « source » et un « concept », il faut tenir compte du fait que l'assertion, qu'elle soit positive ou négative, s'applique au concept plutôt qu'à la source. Quand X fait l'éloge de Y, l'effet favorable de l'assertion affecte principalement Y. On doit donc ajouter pour les « concepts » à l'équation qui prédit le changement d'attitude une constante  $\pm A$  dont le signe dépend de celui de l'assertion.

Une expérience de Tannenbaum a pour but de tester ce modèle théorique : à partir d'une pré-enquête portant sur 360 objets de jugement, 3 paires d'entre

eux sont retenues (une « source » étant associée à un « concept ») les critères de sélection étant les suivants : nombre à peu près égal de sujets ayant des attitudes favorables, neutres et défavorables ; absence de lien entre les attitudes relatives aux deux objets associés. Ces trois paires sont : dirigeants syndicalistes – législation des jeux d'argent ; Chicago Tribune – art abstrait ; Sénateur R. Taft – programmes accélérés pour les étudiants. Chacun de ces objets de jugement est ensuite testé sur un nouveau groupe de 405 étudiants à l'aide de 6 échelles de différenciateur sémantique. La somme des évaluations sur les 6 échelles constitue la note d'attitude pour chaque objet. Cinq semaines plus tard on fait lire aux mêmes sujets des textes comprenant des assertions positives et négatives liant les paires d'objets. Aussitôt après on procède à une nouvelle évaluation des attitudes. Le changement d'attitude est mesuré par la différence des notes obtenues aux échelles sémantiques différentielles lors de la première et de la deuxième épreuve. On constate que la direction du changement est conforme à celle qui est prédite par le modèle de congruité et que les chiffres obtenus sont en correspondance générale avec ceux que fournit la matrice théorique. Si le principe de congruité semble vérifié dans une large mesure, il faut rester conscient du fait que ce modèle est loin de rendre compte de toutes les variables qui contribuent au changement d'attitude.

De récentes extensions théoriques et expérimentales ont permis d'élargir le champ d'application du modèle de congruité dans l'étude du changement d'attitude. On s'est surtout intéressé aux modes de réduction du changement et aux stratégies permettant de provoquer une résistance à la persuasion. Ce problème a été étudié dans les situations où une source évaluée positivement formule une assertion fortement négative à propos d'un « concept » évalué, lui aussi, de manière favorable. Selon le principe de congruité, on prédit un changement d'attitude dans le sens d'une dévalorisation du « concept ». Or il est possible d'appliquer le modèle à la définition d'autres modes de réduction de la non-congruité de la situation. Quatre modes sont ainsi dégagés, pouvant se combiner entre eux, qui permettent de prédire un changement d'attitude bien moindre que celui prévu par le modèle initial ; dissociation entre la source et le « concept », par une accentuation du caractère négatif de leur relation ; dévaluation de la source avant ou après que les sujets aient pris connaissance de l'assertion négative qu'elle émet ; affaiblissement de cette assertion par réfutation ; renforcement de l'attitude favorable à l'égard du « concept » par une information qui le valorise. À l'aide de paradigmes expérimentaux proches de ceux utilisés par McGuire dans ses recherches sur l'inoculation, on est ainsi amené à proposer des interprétations différentes des processus de résistance à la persuasion. Les recherches ont également abordé, mais d'une façon secondaire, le problème de l'efficacité relative des modes d'induction du changement d'attitude et celui de la généralisation de ce changement.

Voir à ce propos le chapitre de TANNENBAUM, P. H. "The congruity model revisited : studies in the reduction, induction and generalisation of persuasion", pp. 271-320 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental psychology*. Vol. 3. New York – London, Academic Press, 1967, 333 p.

46. CARTWRIGHT, D. ; HARARY, F. "Structural balance : a generalization of Heider's theory", *Psychological Review* 63, 1956 : 277-293. [Bibliographie : 21 titres].

Le propos de cet article est de généraliser à l'aide de la théorie des graphes le modèle de l'équilibre de Heider. Considérant des unités comportant deux sujets P et O et un objet X, Heider définit l'équilibre de cet ensemble en fonction du réseau des relations positives ou négatives existant entre P et O, entre P et X et entre O et X. Ces liaisons sont de deux types : 1) affectives ou évaluatives (P aime ou n'aime pas O) ; 2) relations d'implication (similitude, voisinage, appartenance, causalité). La structure est équilibrée si elle respecte la formule « les amis des mes amis sont mes amis » ou « les ennemis de mes amis sont mes ennemis », etc., en d'autres termes si les trois liaisons sont positives (P aime O, P aime X, O aime X) ou si deux liaisons sur trois sont négatives. S'il y a déséquilibre, une pression vers l'équilibre se manifeste qui tend à changer les relations entre P et O, entre P et X ou entre O et X. La définition formelle de l'équilibre présentée ici permet de généraliser ce modèle en tenant compte des relations asymétriques (P aime O et O n'aime pas P) ainsi que des relations d'un autre type que celles envisagées par Heider, en s'appliquant à des systèmes contenant  $n$  entités et en servant à caractériser non seulement des unités cognitives mais tout système régi par des relations positives et négatives (réseaux de communications, systèmes de pouvoir, structures sociométriques, etc.).

Les cas étudiés par Heider peuvent être représentés par un graphe de 3 points à liaisons réciproques qui sont orientées et ont un signe, autrement dit par un graphe orienté et algébrique de type  $k = 2$ . Les liaisons ayant les valeurs  $+ 1$  ou  $-1$ , on dit qu'il y a équilibre si le produit des valeurs des trois liaisons est positif. Ce modèle peut être généralisé à des graphes de  $n$  points,  $n > 3$ . Un graphe est un ensemble de chemins c'est-à-dire un ensemble de successions de liaisons ; un cycle est un chemin qui revient à son point de départ. Un cycle est équilibré si le nombre de liaisons négatives qu'il contient est pair ou nul ; un graphe est équilibré si tous ses cycles le sont. La condition nécessaire et suffisante pour qu'un graphe algébrique soit équilibré est que l'ensemble de ses points puisse se répartir en deux sous-ensembles tels que toutes les liaisons à l'intérieur des sous-ensembles soient positives et toutes les liaisons entre les sous-ensembles soient négatives. Ce modèle peut être généralisé également à des graphes de structure quelconque en utilisant les notions de degré d'équilibre et d'équilibre local. Le degré d'équilibre d'un

graphe est le rapport du nombre des cycles positifs au nombre total des cycles. Il y a équilibre local au point P si tous les cycles passant par P sont positifs. En combinant les deux notions, on dira qu'un graphe est en équilibre de  $n^{\text{e}}$  ordre au point P si tous les cycles de longueur  $l$  ( $l \leq n$ ) passant par P sont positifs. L'introduction de ces concepts qui relativisent la distinction entre structures équilibrées et structures déséquilibrées permet l'analyse de situations complexes et rend le modèle susceptible de vérifications expérimentales.

47. FRENCH, J. R. P. "A formal theory of social power", *Psychological Review* 63, 1956: 181-194. [Bibliographie : 31 titres].

Dans le modèle présenté ici, les processus d'influence dans un groupe sont conçus comme la sommation des interactions entre ses membres, compte tenu des relations de pouvoir entre les membres du groupe, du réseau de communication ou structure des interactions et des relations entre les opinions des membres du groupe. Le groupe peut être ainsi représenté comme un ensemble de champs de forces tel que la position centrale de chacun de ces champs est occupée par l'opinion d'un sujet particulier. À partir de ce schéma, plusieurs postulats sont posés. Quand il y a un conflit entre l'opinion d'un individu A et celle d'un individu B, le pouvoir de A sur B est égal à la force maxima que A peut exercer sur B, une fois déduite la force de résistance maxima que B peut mobiliser dans la direction contraire. La pression que A peut exercer sur B pour rapprocher B de sa propre opinion est proportionnelle à l'ampleur du désaccord entre l'opinion de A et celle de B. Le changement d'opinion d'une personne influencée se fait jusqu'à un point d'équilibre pour lequel la résultante des forces (forces de pression et forces de résistance) est nulle. À l'aide de la théorie des graphes et d'une classification de leur degré de connexion, on déduit de ces postulats plusieurs théorèmes qui concernent les effets de la structure du pouvoir, les effets des réseaux de communication, les effets des types d'opinion. Un tel modèle permet de prédire, en fonction de ces variables, la possibilité et les conditions d'un accord entre les membres d'un groupe ; également applicable à l'étude du leadership, il se prête facilement aux vérifications expérimentales.

48. PAGÈS, R. « L'évolution récente de quelques modèles théoriques en psychologie sociale », *Année psychologique* 57(1), 1957 : 121-132. [Bibliographie : 16 titres].

La statistique a été employée sans que l'on ait une conscience exacte de ses implications, et l'introduction de nouvelles techniques statistiques donnerait plutôt l'impression d'un appauvrissement des méthodes habituelles.

Sur le plan de la théorie structurale des échelles, les travaux de Guttman innovent tout en débordant des modèles statistiques « courants ». Ce n'est pas

une théorie particulière qui est développée, mais une théorie structurale associée à une théorie des déviations à partir des structures qui, par son degré de généralité, dépasse la simple mesure des attitudes. D'autres chercheurs ont recours à la théorie probabiliste des signaux de Shannon pour calculer un « coefficient d'homogénéité » mesurant le nombre des sujets sur lesquels les erreurs se répartissent. La théorie des facettes implique des notions servant à la définition de plans statistiques et expérimentaux. Ainsi Guttman transpose-t-il la technique des plans expérimentaux à la planification des questionnaires ou jeux d'items. Les méthodes de Lazarsfeld sont comparées quant à leur opportunité empirique aux techniques de Guttman.

Divers travaux mettent en évidence une pluridimensionalité des échelles. Fouillé analysant les résultats d'une comparaison par paires sur des personnages typiques de journaux pour enfants, à partir d'une échelle moyenne établie sur la population, trouve qu'aucun sujet n'établit d'échelle conforme à l'échelle moyenne. Il conclut donc dans le sens de la multiplicité des dimensions de réponse. Dans la même perspective, Abelson, s'appuyant sur la notion de distance psychologique, établit à partir de la comparaison des énoncés, une carte des distances existant entre eux. À considérer les attitudes d'accord et de désaccord chez les sujets, on peut définir une valence de chaque point de la carte. Pour être féconde, la tendance actuelle des différentes théories des dimensions, qui visent à l'intégration des théories rivales en tant que cas particuliers, devrait : fixer les rapports de valeur d'utilisation des diverses techniques ; aider à comprendre et développer certaines techniques isolées ; en suggérer de nouvelles. Les travaux sur les échelles cherchaient à établir une métrique ou à déterminer des dimensions en psychologie sociale. Partis avec l'intention de déterminer une variable isolée, les psychosociologues analysent et articulent leur objet en systèmes intégrant des dimensions multiples.

Concernant la relation entre les dimensions et la construction expérimentale, on dégage deux types de modèles : ceux qui aboutissent à l'élaboration d'univers complexes à partir de préoccupations d'unidimensionnalité et ceux qui reposent sur la construction expérimentale de relations entre variables. Les travaux de la sociométrie sur l'interaction et les réseaux auraient un rôle intermédiaire par leur caractère semi-descriptif. Analysant le « rôle majeur des inspirations extrinsèques » (théorie de la transmission de l'information et théorie des jeux), l'auteur expose une expérience de groupe où la théorie des jeux est utilisée comme un modèle rationnel apte à caractériser des situations réelles. D'autres travaux tendent à critiquer les hypothèses des théories mathématiques usuelles.

L'apport de la psychologie individuelle à la psychologie sociale est ensuite examiné, et le problème de la continuité entre psychologie générale et

psychologie sociale est posé. En particulier, les modèles de la psychologie expérimentale sont-ils transposables en psychologie sociale ?

Le caractère local et partiel du rôle des modèles ne saurait être trop souligné, et il importe de prendre garde aux variables purement opérationnelles. À s'imaginer que l'on coïncide avec le concret, on risque, en effet, de négliger le contrôle des multiples sources de variation, de telle sorte que les scores comme les variations sont impurs et les résultats difficiles à interpréter.

49. ABELSON, R. P. ; ROSENBERG, M. J. "Symbolic psycho-logic : a model of attitudinal cognition", *Behavioral Science* 3, 1958 : 1-13.

Deux modèles, l'un psychologique, l'autre mathématique, sont appliqués à l'étude des structures cognitives. Le modèle psychologique repose sur la distinction entre « éléments cognitifs » (acteurs, moyens, fins), « relations cognitives » (positives, négatives, nulles, ambivalentes) et « assertions ou unités cognitives » résultant de l'application des relations entre éléments, à partir d'une structure matricielle. Un ensemble de règles « psycho-logiques » permet de dériver de nouvelles unités cognitives en combinant deux unités établies précédemment.

Les structures matricielles sont équilibrées lorsque l'application des règles n'aboutit à aucune relation ambivalente. Diverses manières de restaurer l'équilibre d'une structure cognitive sont envisagées, le degré de déséquilibre étant défini par le nombre minimal de relations à changer pour obtenir cette restauration. Si l'on admet que la pression vers l'équilibre est directement proportionnelle au degré de déséquilibre, on peut prédire les relations qui seront changées dans une structure déséquilibrée.

Le modèle mathématique permet de formaliser le modèle psychologique et d'énoncer les théorèmes et les preuves qui en découlent.

50. COHEN, B. P. "A probability model for conformity", *Sociometry* 21, 1958 : 69-81.

Un modèle probabilitaire de la conduite est établi et appliqué à deux situations de pression vers la conformité constituant une variation du schème expérimental de Asch. Ce modèle est construit selon un processus markovien à 4 états : 1) non-conformité permanente ; 2) non-conformité temporaire ; 3) conformité temporaire ; 4) conformité permanente. Entre ces états, 4 transitions sont possibles, dont la probabilité constitue le paramètre du modèle. On considère comme « absorbants » les états 1 et 4 qui, une fois atteints, ne présentent aucune issue. Le modèle pose que tous les individus gravitent autour de ces états. Selon la théorie markovienne tout état à l'essai  $n + 1$  est dépendant de l'état dans lequel on se trouve à l'essai  $n$ .

Le modèle rend compte des données obtenues dans les situations de Asch modifiées ; et sa généralisation à une plus grande variété de phénomènes est proposée.

51. ABELSON, R. P. "Mathematical models in social psychology", pp. 1-54 in : BERKOWITZ, L. (ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York – London, Academic Press, 1967, 333 p. [Bibliographie : 122 titres]

Venant après les revues de Coleman (1959), Rapoport (1963) et Rosenberg (1967) sur les modèles mathématiques en psychologie sociale, ce chapitre s'inscrit dans la voie d'une mathématisation progressive de la discipline. Par tradition, les psychosociologues considèrent plutôt les mathématiques comme un instrument, mais cet instrument justifie de nombreuses applications aux conduites sociales. Il s'impose, en premier lieu, de répartir ces applications en catégories. Ainsi peut-on distinguer les modèles selon qu'ils se rapportent à la structure sociale (réseaux de communication et d'influence ; clivages sociaux ; centralité et statut) ou aux processus de nature dynamique (changement d'opinion ; affiliation ; conformité ; relations intra et intergroupes ; diffusion des rumeurs ou de l'innovation ; etc.). On peut de même les classer selon qu'ils portent sur des individus (processus cognitifs), des groupes restreints ou des agrégats plus larges : modèles de diffusion sociale (Coleman), de culture de masse (McPhee), d'hostilité internationale (Richardson et Abelson), de systèmes de parenté (White). D'autres distinctions peuvent enfin être opérées si l'on considère le type de situation formalisée (apprentissage ou performance) ou le type de caractérisation et d'analyse mathématique des variables.

Dans cette revue, l'auteur s'attache aux seuls modèles qui concernent les petits groupes, renvoyant aux autres bilans pour ce qui touche aux processus cognitifs, aux groupes sociaux complexes et aux stratégies individuelles en situation de choix. Les modèles relatifs aux structures de groupe et ceux qui portent sur la conduite sociale sont traités successivement dans deux parties distinctes.

Les sociogrammes sont généralement utilisés pour représenter les structures sociales incluant un petit nombre d'individus. Ils peuvent être formalisés à l'aide de « matrices » ou de « graphes orientés », dont les propriétés permettent d'analyser la structure sociale. Divers indices servent à décrire les aspects majeurs de cette structure. Le principe d'équilibre apparaît, avec ses dérivés, comme un schème d'organisation particulièrement propice à l'étude mathématique des structures sociales et susceptible également de s'appliquer aux sociogrammes intégrant des relations interindividuelles positives et négatives. Initialement rapporté par Heider aux perceptions intra-individuelles, il a été étendu aux structures d'attitudes par Abelson et



Rosenberg, puis généralisé à des configurations sociales larges par Cartwright et Harary. Toutefois, dès qu'il s'agit de larges structures sociales, la description par sociogrammes devient impossible. C'est vers la sociologie et l'observation plutôt que vers la psychologie sociale et l'expérimentation qu'il faut se tourner pour trouver des modèles d'analyse des propriétés structurelles. Quelques tentatives ont néanmoins été faites pour conjuguer les deux approches : ainsi du modèle élaboré par Rapoport pour déterminer les biais qu'introduisent différents facteurs (réciprocité, transitivité, distance, popularité) dans l'organisation d'un groupe, par rapport à une structure aléatoire.

Dans l'étude mathématique de la conduite sociale, les modèles spécifient différents éléments : interaction des individus, réponses socialement pertinentes (choix interpersonnels, opinions, jugements, etc.), conditions tendant à modifier les réponses à travers le temps. Certains modèles caractérisent le groupe globalement ; d'autres, au contraire, l'utilisent comme simple contexte pour étudier les individus qui le composent. Le type de modèle vers lequel s'orientent les psychosociologues est plus complexe en ce qu'il spécifie les conditions de changement des réponses de chaque individu dans le groupe, mais aussi les conséquences de ces transformations individuelles sur la conduite collective et l'interaction. La modification sociale des opinions a été ainsi analysée mathématiquement, s'agissant soit de l'interaction de deux personnes (Kemery et Snell ; Coleman ; Richardson ; Cervin et Henderson ; Rainio), soit de l'interaction de personnes plus nombreuses saisie par simulation (Rainio ; Coleman ; Abelson et Bernstein), ou encore de variables définies au niveau du groupe (Simon et Guetzkow). Divers modèles traitent d'actions répétées dans un contexte social structuré en utilisant les chaînes de Markov : modèle de vote (Kreweras) ; modèle de préférence du leader (Binder et al. ; modèle de conformité (Cohen) ; modèle d'analyse des émissions verbales (Jaffe et al.) et du taux de participation à la discussion (Horwath ; Stephan et Mishler) ; modèle des choix sociométriques (Katz et Proctor).

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### I. Attitudes, opinions et représentations sociales

Voir aussi : 31 - 32 - 35 - 45 - 46 - 49 - 72 - 75 - 78 - 178 - 179 - 186.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

52. HOVLAND, C. I. ; JANIS, I. L. ; KELLEY, H. H. *Communication and persuasion. Psychological studies of opinion change*. New Haven, Conn., Yale University Press, 1953, xii – 315 p.

Cet ouvrage sur la communication persuasive fait le bilan des recherches expérimentales menées, sous la direction des auteurs, par un groupe de chercheurs de l'Université de Yale. Un chapitre introductif pose les principaux problèmes et rappelle les théories qui ont orienté jusqu'alors l'étude de la communication. Les autres chapitres abordent un problème particulier, chacun d'eux comportant un état des connaissances sur la question, un exposé des hypothèses, une description des travaux effectués, une appréciation des résultats obtenus et une bibliographie.

L'efficacité d'une communication persuasive dépend en premier lieu de la confiance accordée par l'audience à la source du message, des intentions qu'elle lui prête, de la compétence qu'elle lui reconnaît. Mais le prestige de l'émetteur ne suffit généralement pas à lui seul à emporter l'adhésion (chap. 2).

Le chapitre suivant est consacré au contenu du message : les arguments « affectifs » sont-ils plus ou moins efficaces que les arguments « rationnels » ? On s'est particulièrement intéressé au rôle de l'intimidation : un message qui éveille l'anxiété est-il plus efficace qu'un message neutre ?

Les résultats des expériences ne permettent pas une réponse définitive. La peur peut aider à produire la conviction sur le moment ; mais une expérience de Janis et Feshbach montre qu'un message très intimidant entraîne chez les sujets qui y sont exposés une résistance moindre à une contre-propagande ultérieure.

Avec le chapitre 4 on passe du contenu du message à sa rhétorique ; plusieurs questions sont envisagées : 1) La conclusion doit-elle être implicite ou explicite ? 2) Faut-il présenter seulement la thèse, ou bien la thèse et l'antithèse ? 3) Les arguments les plus forts doivent-ils être donnés au début ou à la fin du message ? 4) Quand le message comporte deux thèses opposées, l'argument présenté le premier a-t-il plus ou moins d'effet que celui présenté en second ?

Des facteurs sociaux et personnels interviennent dans la susceptibilité à la persuasion. L'appartenance à un groupe constitue le facteur social le plus important (chap. 5). La valorisation de cette appartenance rend les membres du groupe moins perméables aux influences venant de l'extérieur et plus sensibles aux communications qui se réfèrent aux normes du groupe. Le statut dans le groupe, la plus ou moins grande popularité affectent également la sensibilité à la persuasion.

Cette sensibilité est étudiée, au chapitre 6, en relation avec certains traits de personnalité : il s'agit d'une part des aptitudes intellectuelles, d'autre part des motivations et des indices d'ajustement de la personnalité : ainsi la suggestibilité semble aller de pair avec une faible estime de soi, des tendances dépressives, l'inadaptation sociale, l'inhibition de l'agressivité ; la résistance à la persuasion serait liée à l'agressivité et l'isolement social.

Le chapitre suivant examine le rôle de la participation active : un sujet qui est amené à défendre un argument comme s'il exposait sa propre opinion sera plus convaincu que son auditoire, les opinions initiales étant les mêmes. Un moyen efficace de persuader quelqu'un serait de le charger de convaincre d'autres personnes.

D'autres études ont porté sur la persistance des changements d'opinion provoqués par la communication persuasive (chap. 8). Cette persistance dépend d'une part de l'assimilation du contenu du message, d'autre part de la permanence des motivations qui ont amené le sujet à l'accepter. Il peut se produire avec le temps une dissociation entre le contenu et la source du message.

Le dernier chapitre reprend les principales conclusions, indique les perspectives de recherche et souligne les limites de l'étude il s'agit d'expériences de laboratoire faites auprès d'étudiants ; les communications

vont dans un seul sens ; le problème de l'exposition volontaire à l'information n'est pas abordé.

53. HOVLAND, C. I. "Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change", *American Psychologist* 14(1), Jan. 1959 : 8-17 [Bibliographic : 24 titres].

Les études qui concernent l'influence de la communication sur le changement d'attitude sont de deux types : expériences de laboratoire et enquêtes sur échantillon. À examiner les résultats obtenus par les deux méthodes, on s'aperçoit qu'ils divergent sur bien des points. L'article se propose, en éclairant la nature de ces divergences, de montrer qu'elles ne sont pas irréductibles et que les deux perspectives sont complémentaires.

Cette contradiction apparente dans les résultats est envisagée sur trois points particuliers. La première divergence et la plus frappante concerne la proportion d'individus dont l'opinion est changée par une communication. Dans *People's choice* Lazarsfeld estimait qu'une campagne électorale ne modifiait les opinions politiques que d'environ 5 % de la population. On constate au contraire dans les études expérimentales que le changement d'opinion affecte de un tiers à la moitié ou plus de l'audience. Comment expliquer cette contradiction ? La première explication c'est que dans une expérience de laboratoire l'audience tout entière est exposée au message alors que en situation naturelle le fait marquant est l'exposition sélective : les individus s'exposent à un message surtout quand ils sont déjà favorables à l'opinion proposée par ce message. Mais il est d'autres facteurs qui peuvent rendre compte de la divergence des résultats : dans un cas le message est très simple, dans l'autre c'est l'influence globale des divers *mass media* qui est envisagée ; l'intervalle de temps entre l'exposition au message et la mesure du changement est en général beaucoup plus court dans une expérience ; en outre, la situation expérimentale est très spécifique et les motivations n'y sont pas les mêmes que dans une situation naturelle ; il y a également une surreprésentation des étudiants dans la population utilisée en laboratoire ; enfin les thèmes abordés ne sont pas du même ordre : au contraire des expériences, les enquêtes, et singulièrement les études électorales, portent sur des attitudes enracinées dans la personnalité des individus.

Le second domaine de recherches où les résultats sont apparemment contradictoires est celui du rôle joué par la distance entre l'opinion proposée par le message et la position initiale du récepteur : les individus changent-ils plus facilement d'opinion selon qu'ils sont au départ en faible ou en fort désaccord avec le message ? On peut systématiser les résultats obtenus sur ce point en distinguant deux situations : si l'émetteur est peu considéré et si le contenu du message implique profondément l'individu, plus grand sera le désaccord initial, plus forte sera la résistance au changement ; c'est sur des

situations de ce type que portent les enquêtes, et dans ce cas la fonction principale de la communication sera de raffermir les opinions préexistantes. Si au contraire l'émetteur est respecté ou considéré et si le thème utilisé a peu de résonances personnelles pour l'individu, plus grand sera le désaccord initial, plus grand sera le changement d'opinion provoqué : tel est le cas général des expériences de laboratoire.

Le troisième point où divergent les résultats des deux méthodes concerne le rôle de l'ordre de présentation. Alors que les enquêtes mettent en évidence un effet de « priorité » (*primacy*) marqué, tel n'est pas le cas général des expériences de laboratoire. C'est que, dans ce dernier cas, l'audience est systématiquement exposée aux deux aspects de l'argumentation ; en milieu naturel, au contraire, le premier argument est, le plus souvent, le seul auquel l'individu sera exposé : une fois leur opinion faite sur un problème donné, beaucoup d'individus ne s'exposeront pas à des arguments opposés sur ce problème.

Il n'y a donc pas d'antinomie fondamentale entre les données fournies par les deux approches qui présentent chacune des limitations inhérentes à leur méthode propre. L'enquêteur ne doit pas confondre les corrélations qu'il établit à partir de ses données avec des relations causales. Quant à l'expérimentaliste, il doit être attentif à la complexité de la situation d'influence et aux nombreuses interactions qui s'y déroulent ; il pourrait utiliser des thèmes plus complexes et plus compromettants ou faire des expériences sur des populations plus larges. La recherche future doit tendre à associer de plus en plus les deux perspectives qui sont complémentaires ; il serait ainsi possible d'élaborer une psychologie sociale de la communication qui trouverait son fondement dans le cadre conceptuel fourni par les enquêtes sur échantillon en même temps que dans la méthodologie rigoureuse mais plus limitée des expériences de laboratoire.

54. ROKEACH, M. *The open and closed mind*. New York, Basic Books, 1960, 447 p.

Cet ouvrage se présente comme un rapport sur une série de recherches menées depuis 1951, rapport introduit par l'exposé du cadre théorique où elles se sont développées.

S'établissant dans le prolongement des travaux sur la « personnalité autoritaire » considérés comme s'attachant seulement à l'autoritarisme et à l'intolérance de droite, l'auteur cherche à explorer le phénomène plus général du dogmatisme. Cela implique un changement de perspective et que l'on passe des attitudes et des croyances particulières, traitées comme unités singulières, à des systèmes d'attitudes et de croyances traités comme des ensembles. Plus largement, l'étude débouche sur une analyse des similitudes structurelles

existant entre idéologie et connaissance, croyance et pensée : on cherche à rendre compte des connexions entre personnalité, idéologie et cognition – qui ont fait jusqu'alors l'objet de théories séparées – à partir d'un ensemble de concepts plus profonds, plus dynamiques que les autres et qui constituent le langage approprié à leur approche globale. La personnalité est traitée comme un ensemble de croyances et d'attentes ayant une structure définissable et mesurable, de même que l'idéologie, pour autant que celle-ci est représentée dans la structure psychologique de la personne, et les activités cognitives (pensée, mémorisation, perception), pour autant que celles-ci supposent des processus et des changements prenant place dans un individu dont le système de croyances est déjà constitué. Cette réflexion constitue une approche nouvelle dans l'étude des relations entre connaissance et émotion, des aspects an-historiques de l'autoritarisme et du préjugé, des rapports aux groupes d'appartenance, du changement et de la résistance au changement dans la conduite, dans celle enfin, des attitudes et de la personnalité.

La première partie est consacrée à la théorie et à la mesure dit « système de croyances » (*belief*) constitué par l'ensemble des attitudes, attentes et hypothèses, conscientes ou inconscientes, acceptées par une personne comme la vérité du monde dans lequel elle vit. Étroitement solidaire de ce système, celui des « incroyances » (*disbelief*) comprend, en une série de sous-systèmes, la totalité de ce qui, consciemment ou non, est rejeté comme faux. L'ensemble constitué par le système « croyances-incroyances » forme le cadre de référence à partir duquel un individu appréhende la totalité de son univers. Plus large que ce que l'on entend d'ordinaire par idéologie (croyances plus ou moins institutionnalisées), il intègre les orientations fondamentales et pré-idéologiques de la personnalité. La notion de système renvoie à un ensemble de relations psychologiques, à l'intérieur duquel les relations logiques ne sont qu'une classe particulière, et qui est justiciable d'une syntaxe psychologique.

C'est à dégager les propriétés structurelles et formelles de tels systèmes que s'emploient les 2ème et 3ème chapitres de cette première partie. Les systèmes s'organisent selon trois dimensions interdépendantes : 1) le continuum « croyances-incroyances », parties constitutives et interdépendantes du système, l'isolement, la différenciation et l'extension du système apparaissant comme des propriétés complémentaires de cette dimension ; 2) la dimension centrale-périphérique qui comprend trois régions en lesquelles se classent les croyances selon qu'elles sont « primitives » (désignation empruntée à l'axiomatique), « intermédiaires » (légitimées par des instances autoritaires positives ou négatives), « périphériques » (dérivées des précédentes par une activité mentale de recherche et un codage d'informations concordant avec le système de croyances déjà établi ; 3) la dimension temporelle, qui prend en considération l'orientation vers le passé, le présent ou le futur. Les relations entre ces dimensions, leur unité, tiennent à la nature de la pensée qu'elles manifestent et qui peut être, elle-même, évaluée selon un continuum allant de

la « pensée ouverte » (*open mind*) à la « pensée fermée » (*closed mind*). De ce continuum deux définitions sont proposées : l'une, opérationnelle, en précise les implications pour les dimensions analysées précédemment ; l'autre, conceptuelle, met en relation les caractéristiques développées dans la première définition. Cette conception est confrontée aux théories psychanalytique, gestaltiste et behavioriste, et l'on dégage deux groupes de mobiles (le besoin de connaître et le besoin de se défendre contre la peur), qui déterminent conjointement le degré « d'ouverture » ou de « fermeture » d'un système de croyances.

Pour mesurer les systèmes de croyances, deux échelles ont été construites déductivement. Chacune d'elles est présentée dans le 4ème chapitre, en rapport avec la théorie qui en a guidé l'élaboration : l'échelle de dogmatisme, qui mesure les différences individuelles dans le degré d'« ouverture » ou de « fermeture » du système de pensée et secondairement l'autoritarisme et l'intolérance ; l'échelle d'intransigeance (*opinionation scale*), destinée à évaluer l'intolérance généralisée et la façon dont on englobe, dans l'acceptation ou le refus, les gens qui partagent une opinion avec laquelle on est d'accord ou pas. La présentation des échelles est suivie de la description des données statistiques recueillies sur divers groupes aux États-Unis et en Angleterre.

Les autres parties de l'ouvrage présentent des recherches conduites à partir des notions théoriques ainsi posées et tendant à les valider empiriquement. Dans la deuxième partie sont vérifiées les propositions relatives à l'autoritarisme et l'intolérance : afin de tester la validité des échelles, on les applique à des individus dont on sait par ailleurs (jugements de pairs ou de supérieurs) qu'ils présentent les caractéristiques mesurées, sous une forme extrême et dans divers domaines.

Sous le titre de « Cosmologie expérimentale », la troisième partie rassemble une série d'études de laboratoire portant sur les relations entre systèmes de croyances et processus cognitifs. Des sujets, classés selon leur score (bas ou élevé) sur l'échelle de dogmatisme, sont confrontés à des tâches mettant enjeu divers aspects du fonctionnement psychologique (conceptuel, perceptif, esthétique). Ces tâches présentent une structure commune, à savoir qu'elles contredisent les systèmes de croyances habituellement reçus. Pour les accomplir, il faut abandonner ces derniers, être apte et se plaire à manipuler de nouveaux systèmes ou à forger des synthèses originales. Après une présentation des méthodes expérimentales et quantitatives utilisées pour l'étude de l'activité cognitive, émotionnelle, et des processus de mémorisation et perception (à partir, en particulier, des problèmes posés par une créature imaginaire « Joe Doodlebug », dont la conduite est régie par des règles contredisant celles de la vie quotidienne et par la nouveauté de certains ensembles perceptifs et de certaines œuvres musicales), sept expériences sont

relatées qui permettent une meilleure connaissance du fonctionnement psychologique d'esprits ouverts et clos et qui autorisent un rapprochement avec le système de personnalité. On peut ainsi opérer une distinction radicale entre rigidité et dogmatisme, étudier par analogie un phénomène comme celui de « penser conformément à la ligne d'un parti » et approcher les variables qui facilitent ou retardent la création de nouveaux systèmes (aptitude à mémoriser les nouveaux éléments dont il faut faire la synthèse ; désir de concevoir et utiliser de nouvelles catégories ; nouveauté ou familiarité psychologique du système proposé et rôle de l'expérience passée ; présentation globale ou progressive des éléments de croyance constituants ; degré d'isolement de ces éléments, l'isolement étant considéré comme la base structurelle de l'adhésion rigide à une idéologie).

Les deux chapitres de la quatrième partie se proposent d'éprouver et d'approfondir l'hypothèse selon laquelle les systèmes cognitifs s'organiseraient en deux ensembles interdépendants de croyances et incroyances, l'ensemble des incroyances étant constitué de sous-systèmes ordonnés selon un continuum de similarité avec le système des croyances. Étudiant les croyances religieuses et le classement des diverses églises et religions, on cherche à mettre en évidence une relation entre le rejet des sous-systèmes d'incroyances et le degré de dissemblance qu'ils présentent avec le système des croyances. L'incidence de cette organisation dans la vie quotidienne est analysée à partir des changements d'affiliation religieuse et des mariages entre personnes de confessions différentes, considérés comme des conduites relatives aux systèmes de croyances-incroyances.

Adoptant une perspective psycho-dynamique, la cinquième partie se consacre aux fonctions des systèmes de croyances. On y traite des rapports entre le degré de dogmatisme et le changement de valeurs ou de vocation, ainsi que des facteurs personnels (anxiété, expérience infantile et perspective temporelle), historiques et situationnels susceptibles d'intervenir dans la « fermeture » d'un système de croyances.

La conclusion reprend l'ensemble des résultats pour éclairer une théorie des relations entre personnalité, idéologie et cognition. Elle soulève les questions théoriques et méthodologiques qui pourraient à l'avenir faire l'objet d'un traitement plus approfondi.

55. MOSCOVICI, S. *La psychanalyse, son image et son public*. Paris, Presses universitaires de France, 1961, 650 p. [Bibliographie : 163 titres].

Pour étudier la propagation dans la société française de la psychanalyse comme théorie scientifique, le concept de « représentation sociale », autrefois employé surtout par les sociologues, est repris et défini dans une perspective psychosociologique. Ce concept, comme ceux d'idéologie ou de vision du



monde, suppose des processus d'élaboration du réel par les groupes, qu'ils expriment en même temps qu'ils infléchissent les rapports sociaux. L'auteur situe donc son propos à la rencontre des disciplines sociologique, anthropologique et psychologique. L'approche psychosociologique des transformations que subissent opinions et théories, du fait des communications et des échanges sociaux, doit permettre de dégager les mécanismes d'édification des comportements et des expressions symboliques, leur fonction de médiation entre les groupes et entre l'homme et son milieu. S'ouvre ainsi un domaine de recherche dont la problématique peut être formulée en deux points complémentaires ; s'interroger sur la pénétration des théories scientifiques dans une société donnée, c'est en effet se demander : d'une part comment une conception élaborée dans le cadre d'une science particulière intervient dans les processus de compréhension du réel, les conduites sociales et le langage ; d'autre part quelles sont les modalités de la conversion d'une théorie scientifique en système d'opinions d'un groupe particulier et quels en sont les effets sur la structure, le contenu et le langage de cette théorie.

Ces questions théoriques posées au départ de l'investigation, demeureront présentes à travers l'exposé des résultats de la recherche empirique qui étudie la représentation sociale de la psychanalyse dans le public, par enquête, et dans la presse, par analyse du contenu. Elles font en outre l'objet d'une analyse systématique au cœur de l'ouvrage. Bien qu'il soit divisé en deux parties, l'ouvrage comprend donc trois corps distincts de chapitres : résultats d'enquête ; analyse théorique de la représentation sociale ; analyse de presse et des processus de communication.

L'enquête a porté sur un échantillon constitué d'une part par un groupe représentatif de la région parisienne, d'autre part par les représentants de groupes considérés comme stratégiques du point de vue de la diffusion sociale de la psychanalyse (au total 2 265 personnes). L'instrument utilisé pour l'enquête combinant l'entretien et le questionnaire, comportait certaines questions communes à tous les groupes et certaines questions spécifiques. Il devait permettre de décrire les univers d'opinions et leurs dimensions, d'apprécier le niveau des connaissances sur la psychanalyse, de dégager les rapports entre les opinions sur la psychanalyse et le système global des opinions, et d'étudier l'insertion de ces opinions dans le champ psychosocial des individus et des groupes. Une analyse descriptive fait d'abord apparaître quelles sont : 1) les définitions données de la psychanalyse et les buts qui lui sont assignés (chap. 1) ; 2) les principes attribués à sa théorie et les images qui y sont associées (chap. 2) ; 3) l'utilité sociale conférée à la psychanalyse à travers la spécification de la clientèle et de ses domaines d'application (chap. 3 et 4). Le tableau du contenu de la représentation sociale étant ainsi dressé, on tente de saisir quelles sont ses interférences avec d'autres représentations et avec le langage dont on se sert pour construire son univers familier : 1) source

et niveau de l'information sur la psychanalyse (chap. 5) ; 2) conceptions sur le degré de diffusion de la psychanalyse et l'opportunité d'une vulgarisation (chap. 6) ; 3) rencontre entre psychanalyse et idéal scientifique et interférence avec les idéologies religieuses, politiques et les systèmes de valeurs (chap. 7) ; 4) besoins sociaux et modèles culturels exprimés à travers l'image du psychanalyste (chap. 8).

Cette première esquisse de l'image sociale de la psychanalyse éclaire le phénomène de la « représentation sociale » (chap. 9 à 11). La représentation sociale est définie comme une organisation psychologique, une modalité de connaissance particulière qui présente trois propriétés majeures : reproduction cohérente et stylisée sur le plan cognitif des propriétés d'un objet ; fusion entre le concept et la perception qui se manifeste par son caractère concret et imageant ; valeur signifiante qui rend compte à la fois des qualités extrinsèques et intrinsèques de l'objet. La représentation s'édifie donc comme reflet de l'objet et de l'activité du sujet pour former une unité avec l'expérience et la situation de ce dernier. Ce qui fait qu'une représentation est sociale, c'est son extension, sa détermination et ses fonctions. L'analyse théorique de la représentation sociale porte sur trois points :

1. Organisation du contenu, à propos de certains éléments de la conduite qui constituent des étapes ou des formes de l'organisation des réponses. Trois dimensions sont distinguées : « information » (organisation des connaissances), « attitudes » (orientation globale de la représentation sociale), « champs de représentation » (image, modèle social, contenu concret des estimations portant sur un aspect précis de l'objet).

2. Formation et détermination des représentations sociales. L'élaboration de la représentation sociale se caractérise par deux processus : « l'objectivation », les concepts de la théorie étant établis en catégories collectives ou en entités autonomes, et « l'ancrage », la théorie devenant système personnel d'interprétation des conduites et des relations interpersonnelles. La détermination sociale est d'une part « centrale », l'état de la représentation dépendant des conditions sociales, historiques ou des systèmes d'orientation particuliers, d'autre part « latérale » puisque ses formes expressives et cognitives sont liées à des facteurs sociaux.

3. Aspects cognitifs de la représentation sociale. Divers facteurs marquent les processus intellectuels au cours de la formation de la représentation sociale : décalage et dispersion de l'information ; pressions à l'inférence ; focalisation du sujet individuel ou collectif sur une question ou un cadre défini. Le style cognitif lui-même est caractérisé par le « formalisme spontané », le « dualisme causal », la « prééminence de la conclusion », la « pluralité des types de raisonnement », et l'usage de l'analogie et de la compensation comme « principes régulateurs ».

La deuxième partie de l'ouvrage se fonde sur l'analyse du contenu de 1 640 coupures de presse. Après une description globale et qualitative de l'image de la psychanalyse présentée par la presse (chap. 12), elle s'attache à l'étude de la communication et de ses processus. Trois systèmes de communication sont distingués : la diffusion, la propagation et la propagande. Des exemples pris dans quelques quotidiens et périodiques d'information illustrent l'analyse des traits spécifiques de la diffusion : la source de la communication n'est pas orientée ; les communications cherchent à définir certaines conduites particulières et non à provoquer des conduites d'ensemble ; l'émetteur tend à devenir l'expression du récepteur ; le récepteur ne constitue pas un groupe orienté et engagé ; l'émetteur n'est pas impliqué dans la communication ; les messages sont discontinus et autonomes (chap. 14). La presse catholique constitue un bon support pour l'analyse de la « propagation » qui est caractérisée par : un champ d'action direct et restreint ; l'intégration d'un objet social à un cadre existant : l'effort pour faire accepter à un groupe une conception dominante dans une fraction ; le fait de conférer à des conduites actuelles ou probables une signification qu'elles n'ont pas (chap. 15). Quant à la propagande, on peut en trouver une bonne illustration dans la thématique communiste à propos de la psychanalyse qui est étudiée en détail (chap. 16). L'analyse théorique de la propagande menée dans le dernier chapitre dégage les fonctions (régulatrice et organisatrice) de la propagande, son aspect cognitif, la valeur expressive et instrumentale de la représentation, les règles de son langage (règles de sélection, de contrainte et de hiérarchie). Le parallèle entre ces trois formes de communication et les aspects de la représentation sociale amène à faire l'hypothèse d'une correspondance entre système de communication et mode d'édification de la conduite.

56. MOSCOVICI, S. « L'attitude : théories et recherches autour d'un concept et d'un phénomène », *Bulletin du C.E.R.P.* 11 (2), avr.-juin 1962 : 177-191 [Bibliographie : 68 titres] ; 11 (3), juil.-sept. 1962 247-267 [Bibliographie : 70 titres].

Si le phénomène et le concept exprimés par le vocable d'attitude ont occupé une place importante dans la psychologie dès sa constitution en science autonome, ils ont seulement fait l'objet d'une investigation diffuse et sans programme défini. La confusion sémantique, définitions vagues et prolifération de synonymes, exprime déjà ce manque de systématisation.

L'élaboration du concept d'attitude est liée à la définition des phénomènes psychologiques dans l'associationnisme des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles. On l'utilise ensuite pour rendre compte des rapports entre stimulus et réponses dans les expériences sur les temps de réaction. Il joue également un rôle important dans les recherches sur l'activité et le mouvement, où il est conçu comme l'organisation qui prépare l'acte. L'effort accompli pour intégrer les processus psychologiques en de larges ensembles, plus homogènes et

dynamiques, conduit à développer et utiliser des concepts voisins, mais possédant une résonance historique ou philosophique. Tenue souvent pour la science de l'attitude, la psychologie sociale situera de nouveau le concept d'attitude au premier plan.

Le phénomène d'attitude apparaît dans les divers domaines de la psychologie, ce qui témoigne de sa généralité, même si les approches en sont différentes. Les expériences sur le rôle de l'attitude dans le temps de réaction, la mémoire ou le mouvement apparent sont désormais classiques. Les rapports théoriques entre attitude et apprentissage sont complexes et les propositions suivantes ont pu être expérimentées et soutenues : l'attitude est le résultat d'un apprentissage ; elle influe sur la capacité d'apprentissage ; elle différencie certains modes d'apprentissage ; les effets des attitudes sont semblables à ceux du transfert. L'attitude intervient également dans les phénomènes perceptifs comme un régulateur des échanges entre l'organisme et la stimulation, régulateur qui peut avoir des effets de compensation ou de sélection. La fonction de l'attitude dans les processus cognitifs a été amplement démontrée, mais de façon générale ; les différentes études n'ont pas défini clairement sa contribution à la formation des concepts, à la transformation de l'activité perceptive en activité intellectuelle, à l'élaboration de solutions productives ou reproductives.

Les discussions théoriques sur le concept d'attitude ont trait à sa nature et à sa fonction. La controverse sur la nature de l'attitude tourne autour du rôle de l'expérience passée : la thèse de l'influence de la genèse sur le développement actuel de la conduite l'emporte en de nombreuses études ; mais si l'attitude est apprise, comment la distinguer de l'habitude ? On s'est efforcé de trancher le problème en envisageant des voies différentes d'apprentissage, qui élaboreraient des conduites de style différent tout aussi stables mais où la notion d'anticipation permettrait de différencier l'attitude de l'habitude. Quant à la controverse sur l'origine centrale ou périphérique de l'attitude, elle a trait à la façon dont s'élabore la réponse ; actuellement la théorie centrale, selon laquelle l'élaboration est cérébrale et la réalisation motrice consécutive à une sorte d'expansion vers les organes périphériques, semble s'imposer. Au point de vue épistémologique, le concept a une résonance explicative dans la perception, par exemple, mais sa fonction est plutôt descriptive (car il vise un ensemble phénoménal caractérisé de manière particulière) et universelle. En effet, les fondements théoriques présupposent une intervention constante d'anticipations, d'orientations, donc d'attitudes.

La formation des attitudes peut être envisagée du point de vue génétique et du point de vue des mécanismes. Cette dernière approche est plus complexe ; on s'est attaché aux mécanismes d'apprentissage, dont l'étude n'a pas encore été suffisamment poussée pour rendre compte de toutes les propriétés des attitudes, et aux mécanismes d'induction, entraînement et activation, qui, s'ils

n'ont pas la même valeur explicative, expriment les phénomènes d'une manière plus stricte. Dans la formation des attitudes il faut distinguer deux moments : l'un mène à la constitution des liaisons, l'autre est un moment d'activité autonome. Ainsi l'attitude apparaît-elle comme une structure dont les deux variables importantes sont : le degré de schématisation et le degré de plasticité.

Trois fonctions de l'attitude ont été distinguées. La fonction *cognitive* se traduit par la directionnalité : qu'elle imprime aux processus d'estimation, de jugement et de reconnaissance ; en disant que l'attitude est sélective, on entend qu'elle est directionnelle et qu'elle contribue ainsi à l'activité analytique et synthétique de l'organisme. La fonction *énergétique*, par référence à la capacité de l'organisme de produire un effet dans certaines conditions, est indiquée par son intensité qui peut déterminer le seuil, l'extension ou la continuité (ou persévération) des réponses. La fonction *régulatrice* est probablement la plus importante. Il existe une régulation d'orientation, résultat du changement des rapports entre l'organisme et l'entourage au niveau supérieur d'organisation qui est celui de l'attitude, et une régulation d'échanges : si l'on considère « l'entrée » des stimuli et la « sortie » des réponses d'un organisme comme un échange, l'attitude étant le système psychique qui le règle, cette régulation d'échanges apparaît lorsqu'un équilibre s'établit entre l'organisme et son milieu ; la constance des attitudes est alors fonction de cet équilibre. Cette fonction régulatrice a pu être étudiée dans le cadre de la théorie de l'information ; l'attitude se définit alors comme un système de codification de l'information, un système de contrôle qui « corrige » les réponses ou les « adapte » jusqu'à ce que l'équilibre s'établisse. Cette fonction régulatrice permet d'atteindre à une explication plus large, mais l'attitude n'en demeure pas moins une structure plurifonctionnelle.

57. MOSCOVICI, S. "Attitudes and opinions", *Annual Review of Psychology* 15, 1963: 231-260. [Bibliographie : 175 titres].

La recherche sur les attitudes, après avoir constitué la psychologie sociale en science autonome puis cédé un temps le pas aux études des groupes, de la perception et de la communication, retrouve une actualité dont témoignent les ouvrages et articles parus entre 1953 et 1962. Trois domaines peuvent être distingués et situés dans un ordre correspondant à l'intérêt qu'ils présentent sur le plan théorique :

1. La collecte d'informations relatives aux attitudes et opinions du public apparaît scientifique en raison surtout des instruments qu'elle utilise. Au raffinement des méthodes poursuivi depuis 20 ans correspond une élaboration théorique insuffisante, et la science politique ou la sociologie ont plus à attendre d'un tel travail, assurément considérable, que la psychologie sociale.

2. Les recherches qui portent sur la nature des attitudes répondent davantage aux exigences spécifiques de la discipline ; elles manquent cependant d'unité théorique. On peut classer ces études en trois catégories, selon qu'elles concernent : a) les processus de structuration du contenu des attitudes, et requièrent notamment l'établissement d'échelles, dont la fameuse échelle F ordonnée à la personnalité autoritaire ; b) les aspects émotionnels et cognitifs des attitudes, mis en évidence par Sherif et Hovland ; c) le processus de changement des opinions et attitudes, qui relève d'une théorie de la communication, insuffisamment élaborée toutefois à l'heure actuelle.

3. Différentes théories voient dans l'attitude un aspect particulier d'un processus plus général.

a) Katz et Stotland développent une approche fonctionnaliste, ou la notion de personnalité s'avère centrale. L'attitude serait un mécanisme assurant la stabilité de l'organisation émotionnelle et cognitive de l'individu ainsi que de son comportement.

b) Newcomb rattache les attitudes particulières d'un individu à différentes classes de croyances. Pour lui, l'attitude assure la stabilité et la constance de l'organisation émotionnelle et cognitive dans les situations de tension où deux individus communiquent à propos d'un même objet. Une tendance à la symétrie viendrait influencer les communications, provoquant la congruence des attitudes de divers sujets quant à leur commun objet. Cette théorie de l'homéostasie trouve certaine confirmation au plan expérimental.

c) L'analyse des caractéristiques structurelles des phénomènes psychosociologiques considère les attitudes comme un cas particulier. Pour Osgood, le changement cognitif se fait dans le sens de la congruence avec le cadre de référence antérieur. Rosenberg tient les attitudes pour des structures telles que la modification d'une composante suffit à les changer ; on peut toutefois se demander si un tel changement structurel est bien réductible à la relation des facteurs émotionnels et cognitifs qu'il met en évidence.

d) Selon McGuire, l'organisation des opinions serait conditionnée par l'antagonisme entre pensée logique et pensée « affective ».

e) La contribution de Léon Festinger à l'analyse des attitudes et des opinions est l'une des plus intéressantes. La théorie de la dissonance cognitive intègre les principes de l'homéostasie et de la cohérence, mais le processus qu'elle révèle n'a pas encore trouvé de formulation définitive. Elle prête à des expériences de plus en plus nombreuses, qui portent en particulier sur la relation entre l'attitude et l'information ou la conduite. Les effets de la dissonance sur la perception de la communication ou sur l'expression de l'opinion montrent que le changement d'attitude tient à la dissonance entre les

éléments cognitifs dans des situations définies par la conformité et l'accord forcé. Attitude et conduite changent quand intervient une information dissonante ; la liaison de l'une à l'autre peut être causale ou signifiante : dans le premier cas, l'attitude est conçue comme un mécanisme qui dirige la conduite ; dans l'autre, comme une modalité qui lui donne sens. La théorie de Festinger, qui assigne à l'engagement une fonction cruciale dans la dynamique de la conduite, est féconde, mais elle ne va pas sans difficulté, et l'on peut se demander si elle dégage l'importance d'un processus fondamental ou d'un processus parmi d'autres.

f) Analysant la représentation et la diffusion sociales de la psychanalyse, Moscovici a examiné la façon dont une théorie infléchit la conduite, la manière de penser et le langage d'une société, devenant, du fait même de sa circulation, une représentation sociale. Le concept de représentation sociale, qui suppose la transformation d'une théorie scientifique selon une logique répondant aux exigences de l'élaboration d'une réalité sociale, pourrait être substitué à ceux d'image et d'opinion. C'est là une nouvelle manière d'aborder l'étude des idéologies et des phénomènes dits de « culture de masse ».

g) Rokeach tente, de façon originale, d'utiliser les concepts psychanalytiques pour rendre compte des rapports entre attitudes sociales et conduites cognitives. Il part du concept de système de croyances (*belief system*), dont une échelle de « dogmatisme » mesure le degré d'ouverture ou de rigidité, et analyse les réactions des esprits « ouverts » ou « fermés » devant des croyances qui contredisent leur système habituel. Un système de croyance rigide serait une défense contre une anxiété remontant à l'enfance. Les déterminants du dogmatisme et son rôle ont fait l'objet de différentes expériences.

Il est bon de noter, en conclusion, l'opposition entre techniques d'observation et techniques d'expérimentation, très nette en ce domaine particulier de la recherche. Elle n'est pas le fait de la technique proprement dite mais d'une élaboration théorique insuffisante. Par ailleurs, il apparaît nécessaire de savoir à quel point l'étude des attitudes et des opinions concerne la société ou la culture, le groupe ou l'individu, la pensée ou le langage, si l'on veut distinguer parmi les travaux qu'elle engage ceux qui ont un caractère vraiment scientifique.

- 58.** COHEN, A. R. *Attitude change and social influence*. New York, Basic Books, 1964, 156 p. [Bibliographie : 151 titres].

Cet ouvrage fait le point des recherches sur la modification des attitudes et des croyances par la communication et l'interaction sociales. Malgré la diversité de leurs théories ou de leur domaine spécifique d'étude, tous les auteurs cités se sont intéressés au premier chef à l'influence directe de la persuasion sur le

changement d'attitude : quels sont les facteurs psychologiques activés par un message persuasif ? Comment les stimuli de la communication sont-ils transformés par les processus psychologiques fondamentaux (perception, apprentissage, motivation, processus cognitifs) ? Ont été écartés de ce fait les travaux portant sur les définitions des attitudes, leur formation et leur mesure ou sur les phénomènes d'influence dans la société et les organisations. Tout au long de l'ouvrage – qui traite successivement des facteurs concourant à l'efficacité d'une communication, des processus psychologiques qui interviennent dans le changement, de l'influence propre aux groupes et de la résistance à la persuasion – la méthode de présentation reste la même : introduction aux notions essentielles, étayée d'exemples concrets pris dans la vie politique et sociale, présentation du modèle théorique qui sous-tend chacune des approches présentées, illustration par une ou plusieurs expériences significatives. On peut ainsi avoir une vue claire des théories partielles et des généralisations possibles dans un domaine empiriquement bien développé mais auquel il manque une unité conceptuelle.

S'agissant de l'efficacité d'une communication persuasive, divers travaux s'attachent à la mettre en rapport avec la rhétorique du message et la nature de son contenu (chapitre 1). Plusieurs variables sont envisagées : argumentation unilatérale ou présentation de points de vue opposés ; formulation explicite ou proposition implicite de la conclusion ; conséquences de l'ordre de présentation des arguments ; valeur respective des thèmes rationnels et émotionnels ; efficacité de l'intimidation.

Mais l'efficacité d'un message persuasif dépend également de sa source, et les travaux examinés au chapitre 2 portent sur la crédibilité de l'émetteur et ses dimensions (compétence, exactitude, impartialité, désintéressement, etc.). D'autres études cherchent à préciser le rôle joué par la distance entre l'opinion du récepteur et le contenu du message et soulignent la persistance du changement provoqué.

L'anticipation d'une approbation ou d'une désapprobation peut entraîner un changement d'attitude. Le chapitre 3 traite des effets de tels renforcements, qu'ils découlent directement ou indirectement de l'influence du groupe social.

Enfin, les caractéristiques personnelles du récepteur, les dispositions de l'audience déterminent également l'efficacité de la persuasion. Les recherches présentées dans le chapitre 4 dégagent les facteurs de la sensibilité à la persuasion : estime de soi, dépendance perceptive, autoritarisme, orientation vers autrui, isolement social, imagination, facteurs cognitifs (« besoin » et « style » cognitifs), jeu dynamique de certaines motivations.

Dans une perspective plus théorique, le 5ème chapitre s'intéresse aux structures psychologiques d'accueil de la communication persuasive :



comment l'organisation des processus cognitifs et des attitudes est-elle affectée par la communication, par quels mécanismes s'effectue le changement ? Pour répondre à ces questions, on se réfère d'une part au principe général de la cohérence qui assure cette structuration relativement à un objet, d'autre part à la notion de déséquilibre engendré par toute information destinée à changer une attitude. Plusieurs théories rendent compte des mécanismes d'ajustement entre structure existante et information nouvelle, et de la restauration de la cohérence du système individuel : modèle de congruité d'Osgood ; modèle d'équilibre de Heider, spécifié par Rosenberg et Abelson, modèle de la dissonance cognitive de Festinger.

La théorie de la dissonance cognitive permet de prévoir les effets sur le changement d'attitude des situations où le comportement d'une personne la met en contradiction avec elle-même. Dans cette perspective, les travaux présentés dans le chapitre 6 sur les conséquences d'un « accord forcé » avec une opinion différente de la sienne, précisent le rôle des incitations, des récompenses, des justifications ou des contraintes qui accompagnent cette conduite, et décrivent les caractéristiques de l'agent qui obtient un « accord forcé » et celles de la personne qui subit cette contrainte. Le changement varie également en fonction de l'importance de la conduite divergente et de la confrontation avec les résultats d'une telle conduite.

Le chapitre 7 est consacré aux processus d'influence au sein d'un groupe et à leurs conséquences sur les attitudes et les comportements des individus : incidence des décisions prises dans un groupe sur le comportement ultérieur de ses membres ; processus psychologiques de l'adhésion à un groupe et ses répercussions sur les attitudes et les opinions ; mécanismes de l'influence interpersonnelle à travers les réseaux de communication.

Envisageant la résistance à la persuasion comme un phénomène spécifique, le chapitre 8 présente les travaux qui exposent les moyens d'établir ou de renforcer, préventivement, une résistance à des attaques persuasives et de réduire leur influence. On constate un effet d'immunisation si l'on expose un individu à des arguments qui contredisent sa croyance ou qui la menacent. Janis, McGuire, Papageorgis, sans aboutir à une théorie générale de l'immunisation, ont mis en évidence un certain nombre de facteurs qui déterminent la résistance à la persuasion.

La conclusion de l'ouvrage procède à un examen comparatif des méthodes (enquêtes et expérimentation) utilisées dans les recherches sur le changement d'attitude et s'interroge sur la possibilité de généralisations à partir de ces deux méthodes. Après avoir cité des exemples de combinaison des deux points de vue, elle énumère les problèmes les plus dignes d'intérêt pour l'avenir.

59. LANA, R. E. "Three theoretical interpretations of order effects in persuasive communications", *Psychological Bulletin* 61(4), Apr. 1964 : 314-320. [Bibliographie : 24 titres].

Quand une communication persuasive contient deux arguments opposés, quel est celui qui entraîne le plus fort changement d'opinion ? Est-ce le premier argument présenté (effet de « priorité ») ou le second (effet de « récence ») ? L'article passe en revue les principales théories qui visent à rendre compte des résultats souvent contradictoires des expériences sur l'effet de l'ordre de présentation dans la persuasion.

La première théorie utilise le concept d'« *Einstellung* » ; l'idée fondamentale est la suivante : quand un individu ne connaît rien du thème ou du problème proposé par le message, le premier argument présenté lui servira de cadre de référence ; une attitude se formera et les informations nouvelles auront peu de prises sur elle car elles seront intégrées dans ce cadre de référence. Il y aura donc un effet de priorité qui sera très marqué si les deux arguments sont présentés à la suite et si n'interviennent pas des facteurs externes. Si l'on utilise au contraire des questions qui sont familières aux sujets, le message renforcera des opinions déjà constituées et on ne constatera pas cet effet de priorité. Cette théorie ne s'applique donc qu'aux situations où le matériel utilisé est inconnu des individus ; elle a été confirmée par les expériences de Luchins (1958) et celles de Anderson et Barrios (1961) où le message consistait en deux descriptions contraires d'un individu fictif : les résultats montraient un effet de priorité marqué.

Mais de nombreuses recherches qui utilisent une procédure différente manifestent les limites de cette théorie. Le degré de familiarité des individus avec le matériel utilisé semble avoir des effets contraires à ceux qui sont prédits par cette théorie quand le message porte sur des problèmes sociaux, des questions controversées et qui impliquent les individus. La procédure utilisée consiste à distinguer deux ou plusieurs groupes selon leur degré de familiarité avec le problème. Par exemple Lana trouvait en 1961 un effet de priorité pour les sujets très familiarisés avec le problème et un effet de récence pour ceux qui connaissaient le moins ce problème.

Une seconde théorie a été présentée par McGuire et par Rosnow ; elle interprète les effets de l'ordre de présentation en termes de « renforcement » ou de « conditionnement ». Mais elle reste limitée et manque de validation expérimentale.

La théorie la plus récente est celle de Schultz (1963) et se fonde sur l'hypothèse de la « variation sensorielle » : un stimulus qui est tout nouveau pour un individu entraînera chez celui-ci une plus forte activation corticale qu'un stimulus qui lui est familier. De là découlent plusieurs hypothèses

relatives à l'ordre de présentation d'arguments opposés : 1) si un individu est exposé à un problème pour la première fois c'est le premier argument qui entraînera la plus forte réaction et il y aura un effet de priorité ; mais si le questionnaire sur les opinions est administré après chacun des deux arguments, ou si un intervalle de temps ou l'accomplissement d'une tâche sépare les deux arguments opposés, le deuxième argument aura le caractère d'un stimulus nouveau et il y aura effet de récence ou pas d'effet du tout. 2) Si le message concerne des problèmes sociaux ou des questions d'actualité (stimuli familiers) l'activation sera moins forte et l'effet de priorité sera moins marqué ou disparaîtra ; administrer un questionnaire d'opinion à la suite de chaque argument amènera à trouver un effet de récence. Cette dernière hypothèse est contredite par l'ancienne expérience de Lund (1925) qui mettait en évidence un effet de priorité. Quant à Cromwell (1950) il trouvait un effet de récence tout en administrant un seul questionnaire à la fin de la communication. D'autres expériences ne vérifient pas ce modèle qui est le plus satisfaisant pour le moment mais qui ne peut rendre compte de tous les résultats obtenus.

60. FREEDMAN, J. L. ; SEARS, D. O. "Selective exposure", pp. 57-97 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York – London, Academic Press, 1965, xi – 348 p. [Bibliographie : 53 titres].

Il est très généralement admis que les gens recherchent les informations qui les confirment dans leurs opinions. Cette « exposition sélective » expliquerait dans une large mesure les difficultés rencontrées par les campagnes d'information ou de propagande. On ne saurait nier la réalité de ce phénomène et les études les plus diverses sur les communications de masse sont très probantes à cet égard. Ainsi Lazarsfeld a montré que, lors d'une campagne électorale, la propagande d'un parti politique atteint surtout ceux qui sont favorables à ce parti. Un tel phénomène peut être déterminé par de multiples facteurs psychologiques, sociaux et économiques. Mais on l'explique le plus souvent par une tendance psychologique générale qui amènerait l'individu à s'exposer aux informations qui corroborent ses opinions de préférence à celles qui les contredisent. Une telle hypothèse est-elle fondée ?

On a essayé de la vérifier dans des expériences de laboratoire où, après avoir mesuré l'opinion des sujets, on leur donne à choisir entre l'exposition à un message qui appuie leur point de vue et l'exposition à un message qui infirme leur opinion. Sur les 17 expériences recensées, cinq révèlent une préférence des sujets pour les informations « corroborantes », cinq autres une préférence pour les informations « non corroborantes » ; dans les sept autres on ne trouve pas de différence significative. L'hypothèse d'une tendance générale à préférer les informations corroborantes n'est donc pas confirmée sur le plan expérimental.

On a reconsidéré le problème à la lumière de la théorie de la dissonance de Festinger. Une des propositions centrales de cette théorie c'est que plus est grande la dissonance, plus l'individu a tendance à rechercher des informations qui étayent ses convictions. On peut donc s'attendre à ce que des sujets dans une condition de forte dissonance s'exposent davantage à des informations corroborantes que les sujets en condition de faible dissonance. Comme dans les expériences précédentes, les sujets auront le choix entre des messages qui appuient et des messages qui contredisent leur opinion. Deux méthodes ont été utilisées pour créer les conditions de forte et de faible dissonance. Certains expérimentateurs (Ehrlich et al., Mills et al., Sears et Freedman) ont fait varier l'importance d'une décision prise par les sujets. En effet, d'après la théorie de la dissonance, plus une décision est importante ou a un caractère définitif, plus est forte la dissonance provoquée par des informations qui contredisent la décision prise (c'est-à-dire qui mettent l'accent sur les aspects positifs de l'alternative rejetée et sur les aspects négatifs de celle qui a été adoptée). La seconde méthode utilisée par Brodbeck, Maccoby et al., Adams, consiste à exposer au préalable certains sujets à des informations incompatibles avec leurs opinions, tandis que d'autres sujets sont exposés à des informations conformes à leurs opinions. Dans le premier cas les sujets devraient, pour réduire la dissonance, choisir des messages qui raffermissent leur point de vue. En fait sur les 9 expériences passées en revue, une seule, celle de Ehrlich et al., aboutit à une différence significative et encore est-ce la plus contestable sur le plan de la méthode. Il n'y a même pas de cohérence dans la direction des résultats, 5 allant dans le sens de l'hypothèse, 4 dans le sens contraire. Si l'on ajoute qu'il ne s'agit que des expériences publiées et que leurs auteurs sont en général acquis à la théorie de Festinger on voit que là encore une proposition très généralement admise n'a pas reçu de confirmation expérimentale.

Pour expliquer ces résultats négatifs, Festinger a suggéré que le seul fait qu'il existe un message en désaccord avec l'opinion du sujet suffit à créer une dissonance. Pour réduire cette dissonance, le sujet peut soit éviter de s'exposer au message, soit s'y exposer en espérant le réfuter : ce choix dépendrait de la fermeté de sa conviction. Si l'individu a peu de confiance en son opinion, il évitera le message et recherchera des informations qui appuient son point de vue ; si sa conviction est bien établie, il peut rechercher le point de vue opposé pour le réfuter. Sur les deux expériences destinées à tester cette hypothèse, celle de Canon la confirme, celle de Freedman ne la vérifie pas.

Plutôt que de chercher à valider sur le plan expérimental l'hypothèse d'une préférence pour les informations corroborantes, il convient, en revenant à l'évidence d'une sélectivité *de facto*, de préciser les facteurs qui déterminent l'exposition à l'information. Il y a d'abord exposition sélective du simple fait que l'information est plus ou moins disponible ; mais il y a également des choix entre plusieurs informations disponibles, ces choix étant fonction de

différences individuelles comme l'éducation, le statut social, l'utilité que présente l'information pour l'individu, et sa familiarité avec le problème traité. De telles variables devraient être maintenues constantes dans les recherches sur l'exposition sélective. Des travaux ont porté sur les rapports entre l'exposition à l'information et la présentation du message. Il semble que la présentation d'un problème sous ses deux aspects (débat entre deux candidats par exemple) soit préférée par les individus qui n'ont pas déjà été exposés aux arguments des deux côtés ; ce sont donc les personnes les plus « naïves », celles précisément que l'on cherche à atteindre, qui seront probablement le moins touchées par une augmentation partielle ou partielle. Il semble par ailleurs que, dans une campagne de propagande, les arguments positifs qui mettent l'accent sur les avantages d'une position, soient préférés aux arguments négatifs qui insistent sur les inconvénients de la position adverse ; mais cela est vrai surtout pour les personnes qui ne sont pas familiarisées avec le problème traité : certains résultats permettent de supposer qu'une fois familiarisé avec les arguments avancés des deux côtés, on préfère les arguments négatifs.

L'hypothèse de l'exposition sélective est trop plausible pour être fautive : il paraît vraisemblable que l'on tire quelque satisfaction à voir ses opinions confirmées et quelque désagrément à les voir démenties. On arrive ainsi à une conclusion paradoxale puisque d'une part les expériences de laboratoire n'ont pu vérifier que les gens préfèrent les informations qui les confirment dans leurs opinions et que d'autre part on ne saurait nier la réalité du phénomène d'exposition sélective. Cette conclusion est moins étonnante si l'on prend conscience du fait que la plupart des exemples de l'exposition sélective sont empruntés aux études sur les communications de masse où l'exposition à l'information est déterminée par des facteurs très complexes. C'est à préciser la nature et le rôle de ces facteurs que doit tendre la recherche future.

61. SHERIF, C. W. ; SHERIF, M. ; NEBERGALL, R. E. *Attitude and attitude change. The social judgment-involvement approach*. Philadelphia, Pa., W. B. Saunders, 1965, 264 p. [Bibliographie : 156 titres].

Les problèmes généraux de la mesure, de la stabilité et du changement des attitudes sont traités dans une perspective où l'expression d'une attitude constitue un jugement social impliquant directement le sujet. Cette perspective est formulée de façon systématique, à partir de recherches pour la plupart inédites, et s'appuie sur une théorie sociale de la formation et du fonctionnement du moi. Les attitudes sont rattachées à des « positions » à partir desquelles l'individu définit ce qu'il est ou n'est pas, et ce qui est tolérable, indifférent ou inacceptable pour lui en tant que personne particulière. Ces positions reflètent l'ancrage, l'enracinement de l'individu dans ses environnements physique et social, éléments constitutifs de son identité personnelle. Il s'ensuit que l'attitude engage tout l'être, fait partie

intégrante de l'image de soi et doit être définie par une latitude d'acceptation, associée à une latitude de rejet et d'indifférence. Les tendances qui jouent en faveur de la stabilité des liens de la personne à ses environnements rendent compte de la stabilité dans la structuration psychologique des attitudes et des tensions en cas de destruction des structures établies.

Les résultats des recherches sur le jugement sont utilisés pour le traitement des attitudes qui sont dès lors conçues comme des choix déterminés non seulement par la comparaison des éléments à juger mais par l'évaluation de ces éléments en fonction de standards internes. Les items se rapportant à une attitude sont rangés à l'intérieur de limites définissant ce qui est tolérable, contestable ou indifférent du point de vue de la position adoptée par l'individu. L'item le plus acceptable constitue l'ancrage de la position et les autres items s'organisent par rapport à lui. Ce processus de comparaison (qui n'est pas seulement cognitif, mais engage des facteurs affectifs et motivationnels dans la mesure où il renvoie à ce par quoi l'individu définit son identité et son appartenance sociale) est fondamental pour la mesure et la théorie des attitudes. De même, la réaction à un message reflète un processus de jugement qui comprend l'évaluation et la catégorisation de la communication en fonction des positions du sujet relativement à son thème. Les réactions à la communication seront différentes selon l'importance de ce thème et selon l'implication personnelle du sujet, qui détermine la saillance de la position utilisée comme standard d'évaluation.

Après un premier chapitre formulant les définitions notionnelles et le cadre conceptuel de l'analyse, sont présentées différentes recherches qui développent, à l'aide d'une méthodologie appropriée, les conséquences d'une telle perspective théorique. Le chapitre 2 montre, à propos des notions de latitude d'accord, de rejet ou d'indifférence, comment le fait de se situer sur une position particulière relativement à un problème suppose une organisation de l'évaluation de toutes les autres positions. Les variations que subissent les latitudes d'accord, de rejet ou d'indifférence sont examinées en fonction du caractère extrémiste ou modéré de la position du sujet et de son degré d'implication personnelle.

L'organisation hiérarchique des positions personnelles fait l'objet du 3ème chapitre : les positions prédominantes ancrent les appréciations et leur donnent cohérence. Plusieurs études montrent que ces positions sont reliées aux buts et valeurs des groupes de référence auxquels l'individu s'identifie. La hiérarchie des engagements reflète celle des groupes de référence.

Dans le chapitre 4 est présentée la procédure dite des « catégories personnelles », qui est utilisée pour la mesure des attitudes et leur étude à l'insu des sujets. Cette méthode est appliquée particulièrement à l'investigation

des différences culturelles et à la comparaison, quant aux normes culturelles prévalentes, de personnes situées à divers niveaux d'acculturation.

Le modèle théorique tiré par Sherif et Hovland des jugements psychophysiques est appliqué, dans le chapitre 5, à la prédiction des effets d'assimilation et de contraste dans l'évaluation d'une communication. Certaines variables sont isolées (propriétés de la communication, implication des sujets, divergence entre la communication et la latitude d'accord), qui, en étroite interaction, influencent l'évaluation de la communication et gouvernent les réactions au message.

Partant d'un examen critique des recherches et de la littérature concernant le changement d'attitude, le chapitre 6 tente d'apporter quelque cohérence en ce domaine en recourant à des variables significatives de la conduite sociale. L'accent est mis sur les relations entre attitudes et groupes de référence, sur la part laissée dans la situation de communication aux diverses interprétations du contenu et sur la position proposée par la communication. Dans cette perspective sont également abordés divers problèmes : crédibilité de l'émetteur, ordre et nombre des arguments, procédures d'immunisation, etc.

Le développement final intègre les résultats des recherches présentées dans un modèle théorique, qui suppose l'enracinement du sujet dans son groupe de référence. Il propose comme nouvelle perspective de recherche l'exploration des relations entre les aspects psychologiques des attitudes individuelles et leur contexte, constitué par les processus de fonctionnement des groupes et de contact entre les groupes.

62. McGUIRE, W. J. "Attitudes and opinions", *Annual Review of Psychology* 17, 1966 : 475-514. [Bibliographie : 252 titres].

Pour rendre compte d'un domaine qui est actuellement celui où la recherche psychosociologique est la plus active, on n'a retenu que les problèmes qui ont donné naissance à une controverse fructueuse. Après une revue des travaux d'ordre général sur les attitudes (monographies d'ensemble, *textbooks*, manuels, revues de questions) et un examen des récents progrès dans l'ordre méthodologique, on classe les thèmes choisis sous les rubriques habituellement utilisées dans les recherches sur la communication : source, contenu, canal, récepteur, destination de la communication.

1. L'incidence que peut avoir sur le changement d'attitude le fait de suspecter des intentions persuasives chez l'émetteur du message continue de retenir l'attention. Les travaux du Groupe de Yale avaient montré qu'une telle « prévention » diminuait la crédibilité de la source et partant son influence. Festinger a mené une série d'expériences sur ce thème avec Allyn, Walster et Maccoby. Il avance l'hypothèse d'un effet de « distraction » qui expliquerait

dans certains cas la suggestibilité de l'auditoire (diversion par un film, une attraction). Freedman et Sears font intervenir, dans une même situation expérimentale, la variable « distraction » et la variable « prévention » ; leurs résultats semblent conférer à cette dernière une plus grande efficacité. McGuire et Papageorgis attribuent cette efficacité au fait que la « prévention » peut inciter le sujet à chercher des arguments ou des moyens de défendre sa position. Le renforcement des défenses interviendrait seulement quand l'intention persuasive est connue avant l'émission du message (Kiesler et Kiesler ; Freedman et Sears). La prévention peut favoriser le changement soit lorsque le sujet, pour éviter d'être en désaccord avec lui-même, modifie ses croyances préventivement (McGuire et Papageorgis), soit quand la source est très attractive (Mills et Aronson).

L'hypothèse de Rokeach selon laquelle la similitude d'idéologie a plus d'importance dans l'attraction que la similitude de race a provoqué un « débat » expérimental animé (Triandis ; Byrne et Wong ; Rokeach et Mezei ; Malof et Lott). Stein, Hardyck et Smith contribuent à clarifier ce problème : la concordance idéologique prévaudrait quand les croyances de l'autre ne sont pas ambiguës ; en cas d'ambiguïté, la similitude de race l'emporterait car les différences de race impliqueraient, dans l'esprit des sujets, des différences d'attitudes.

2. D'aucuns tiennent encore pour valable la « relation négative classique » entre l'influence d'un message persuasif et le degré de crainte qu'il provoque, ceci malgré le peu d'études qui la confirment et surtout les évidences contraires recueillies par divers chercheurs : Berkowitz et Cottingham ; Leventhal ; Niles ; Insko, Arkoff et Insko. McGuire propose un modèle mathématique prédisant une relation non-monotone entre l'éveil de la peur et le changement d'attitude : selon que le thème choisi concerne ou non le sujet, la peur provoque ou entrave le changement ; le niveau chronique d'anxiété de l'individu, la complexité du message interviendraient également. Diverses expériences tendent à confirmer ce modèle qui rend compte des contradictions rencontrées jusque là (Niles ; Millman ; Berkowitz et Cottingham ; Goldstein et Goldstein ; Singer). Janis et Leventhal font une nouvelle analyse du problème à partir de la distinction freudienne entre peur et anxiété.

La théorie de Sherif et Hovland quant à l'assimilation et au contraste a relancé la controverse sur la relation entre l'amplitude du changement d'opinion et le décalage qui existe entre l'opinion initiale du sujet et l'opinion proposée par le message. Plusieurs travaux concluent à une relation positive entre décalage et changement d'opinion. Faisant intervenir la variable « implication », un tel modèle aboutit, selon Zimbardo, à des prédictions opposées à celles qu'on peut déduire de la théorie de la dissonance. Il confirme expérimentalement ces dernières et parvient à intégrer divers résultats conformes au modèle « assimilation-contraste » (Greenwald ;



Freedman ; Singer ; Miller) en dégagant les différentes définitions de l'implication dans les deux théories. Bergin ; Aronson, Turner et Carlsmith vont dans le même sens. L'utilisation que Sherif fait de la méthode des « catégories personnelles » pour mesurer l'implication ouvre d'intéressants développements à ses recherches sur les latitudes d'accord et de désaccord.

L'effet de l'ordre de présentation reste un thème de recherche très étudié. Dans une communication complexe, un argument est-il plus fort s'il est présenté avant ou après l'argument opposé ? Les travaux qui s'intéressent à cette question peuvent déjà s'appuyer sur un corps de propositions qui, sans être unifié sur le plan théorique, permet de rendre compte de résultats parfois contradictoires : a) À partir d'un modèle emprunté à la théorie de l'apprentissage, Miller et Campbell prédisent qu'un effet de « récence » (*recency*) intervient à mesure que croît l'intervalle de temps séparant les deux aspects de la communication, et qu'un effet de « priorité » (*primacy*) intervient à mesure que croît l'intervalle séparant la présentation du 2<sup>ème</sup> argument et la mesure de l'opinion. La contribution d'Insko, si elle confirme cette hypothèse, conduit à s'interroger sur la valeur médiatrice de l'apprentissage dans le changement d'attitude. Gaito, Gaito et Turner fournissent des procédures statistiques pour l'analyse de tendance, tandis que Wilson et Insko appliquent ce modèle à la stratégie des jeux. Anderson et Hubert vérifient l'existence d'un effet d'« inhibition pro-active », mais certains points de cette théorie sont contestés par Schultz et Wilson. b) Une autre hypothèse dite du cadre de référence ou de *Einstellung* postule une tendance à l'effet de priorité mais fait intervenir la « familiarité » comme variable modératrice, toute information nouvelle étant transformée pour être intégrée dans le contexte établi par les informations reçues antérieurement. Cette intervention de la familiarité est confirmée par Anderson et Barrios mais niée par Lana et Rosnow. c) Pour Hovland et le groupe de Yale, il convient de prendre en considération la méfiance à l'égard de l'intention persuasive. Mais l'interaction entre une telle prévention et l'ordre de présentation ne peut être vérifiée d'une façon générale par Lana et Rosnow. Schutz s'efforce d'intégrer dans un même modèle les hypothèses relatives à la familiarité et celles qui concernent la prévention ; Lana conteste le bien-fondé d'une telle entreprise en soulignant qu'aucune théorie ne peut, dans l'état actuel de la recherche, rendre compte de l'ensemble des résultats obtenus en ce domaine. d) Enfin, le modèle de l'opérateur linéaire de Anderson et Hovland, dont les prédictions d'un effet de « récence » ne sont pas toujours confirmées par les faits (Anderson et Barrios), a été comparé à des modèles analogues utilisés dans d'autres secteurs (Rouanet et Rosenberg) et mérite une réflexion approfondie en raison de la clarté des prédictions qu'il permet et de la variété des situations auxquelles il s'applique.

3. La plupart des études sur la formation des opinions en milieu naturel posent que le contact entre les membres d'une communauté a un effet persuasif et que se manifeste une tendance à la réduction des divergences.

Mais on ne trouve guère dans la réalité l'accord qui devrait résulter d'une telle tendance et l'on s'efforce de rendre compte de l'absence d'unanimité soit en soulignant, par des procédures de simulation, l'importance des conflits entre groupes hostiles et très divergents (Abelson et Berstein), soit en distinguant au sein de toute communauté deux groupes en opposition, formés l'un par ceux qui changent, l'autre par ceux qui ne changent pas (Kreweras ; Converse).

4. En ce qui concerne la théorie de la dissonance, il faut signaler, outre les exposés d'ensemble (Brehm et Cohen) et les récentes contributions de Festinger et al. sur le conflit et la décision, un nombre croissant de travaux qui attaquent ou défendent ses postulats en s'attachant au problème des motivations du changement cognitif (changement produit par renforcement ou par justification *a posteriori* de la conduite). Dans cette controverse, la question la plus débattue est celle des effets de l'accord forcé (*forced compliance*) sur le changement d'attitude. Ainsi l'expérience « 20 dollars pour un mensonge » de Festinger et Carlsmith, montrant que le changement d'opinion est inversement proportionnel à la récompense monétaire que l'on reçoit pour soutenir une opinion contraire à la sienne, a connu des développements féconds (Chapanis et Chapanis ; Brehm et Cohen ; Lependorf ; Rosenberg). Après un examen comparatif de la théorie de la dissonance et des hypothèses (endoctrinement personnel-satisfaction) avancées pour expliquer le changement d'opinion par le « *role-playing* » (Janis et King ; Jansen et Stolurow ; Bostrom, Vlandis et Rosen), l'auteur propose une interprétation qui associerait ces deux points de vue : la récompense aurait un effet inverse selon que les sujets qui ont accepté de défendre une opinion opposée à la leur peuvent ou non le faire de façon satisfaisante. Cette interprétation est inégalement validée par les expériences de Janis et Gilmore ; Elms et Janis ; Brock et Blackwood. Carlsmith, Collins et Helmreich étudient les variations introduites dans le phénomène par la situation dans laquelle l'accord forcé est exprimé (anonymement par écrit, ou dans un contact face-à-face). L'hypothèse de Zimbardo reprise par Brehm et Cohen, selon laquelle une communication persuasive produit un changement plus grand quand elle émane d'une source à valence négative, a inspiré une autre expérience à rebondissement sur les réactions dans un groupe de l'armée à la consommation de sauterelles selon qu'elle est imposée par un chef estimé ou non (Smith ; Jordan ; Zimbardo). D'autres études sur l'accord forcé ont été menées qui faisaient varier des renforcements négatifs (Aronson et Carlsmith ; Freedman). Une dernière question très débattue concerne l'effort réclamé pour soutenir ouvertement une opinion divergente de la sienne et l'influence de cet effort sur le changement d'opinion intime : Cohen ; Aronson ; Lawrence ; Zimbardo et Festinger qui soutiennent que le changement est proportionnel à l'effort, sont pris à partie par les théoriciens de l'apprentissage (Lott ; Mowrer ; Hess ; Moltz).

5. King et Janis ont avancé l'hypothèse selon laquelle les sujets changent davantage s'ils ont à élaborer la défense d'une position contraire à la leur (participation active), que s'ils se contentent de lire cette défense (participation passive). Mais Stanley et Klausmeir ne la confirment pas et pour l'auteur, la participation active a des effets nuisibles sur l'apprentissage ; il montre avec divers auteurs (Greenbaum ; Jansen et Stolurow) que la participation passive est plus efficace.

6. Opposant au besoin de réussite, le besoin de confirmation de ses attentes, Aronson et Carlsmith ont vérifié leur prédiction selon laquelle un déboire attendu est préféré à un agrément inespéré. Leurs résultats n'ont pas toujours été ratifiés (Ward et Sandvold ; Lowin et Epstein ; Conlon ; Brock, Edwards et Schuck). Quelques expériences ont cependant confirmé cette conclusion paradoxale (Brock et Edelman ; Cottrel). Dans le même ordre d'idées, on peut mentionner les études sur les réactions à la non-réalisation d'un événement pénible auquel on s'est préparé. Hardyck et Braden ne vérifient pas les résultats consignés par Festinger, Riecken et Schachter dans *When prophecy fails*. Il semble toutefois que la préparation à une éventualité désagréable augmente la croyance en sa réalisation quand il s'agit d'un événement (Yaryan et Festinger) et renforce la volonté de l'affronter quand il s'agit d'une tâche (Carlsmith et Darley, contredits par Watts).

7. McGuire ayant déjà fait un état des travaux consacrés aux facteurs de personnalité qui interviennent dans la sensibilité à la persuasion, ne cite en ce domaine que les contributions toutes récentes ; elles se rapportent surtout à l'importance de la variable « *self-esteem* » (Applay et Moeller ; Peterson ; Norman ; Gelfand ; Cox et Barrer), aux effets de la manipulation du niveau de l'anxiété ou de la « *self-esteem* » (Gelfand ; Millman) et aux conséquences de la situation de communication (Leventhal et Perloe ; Gollob et Dittes ; Gelfand).

8. La littérature sur l'origine de la résistance à la persuasion a fait également l'objet d'une revue d'ensemble de la part de l'auteur. Parmi les travaux récents, Tannenbaum prolongeant avec Norris et Macauley les recherches de McGuire sur la valeur respective de « l'immunisation » et de la « restauration » pour le maintien de la force d'une croyance, analyse l'incidence des divers types de défense utilisés. Freedman et Steinbrunner s'interrogent sur l'effet que le mode d'établissement d'une position a sur sa défense. La persistance de la résistance à la persuasion a également été envisagée (McGuire ; Manis et Blake ; McGuire et Papageorgis).

9. La théorie de l'apprentissage, qui constitue l'une des approches fondamentales du changement d'opinion, rapporte l'importance d'une variable au rôle qu'elle joue dans l'apprentissage du contenu de la communication, considéré comme le médiateur du changement d'opinion. Dans cette

perspective, plusieurs programmes de recherche ont apporté des résultats fructueux : renforcement substitutif et imitation (Bandura ; Bandura et Walters ; Walters et Parke) ; effet du renforcement sur le changement d'attitudes (Byrne ; Weiss ; Rawson et Pasamanick ; Rosnow ; Russel) ; rapports entre apprentissage du contenu et changement d'opinion (Watts et McGuire ; Insko ; Millman ; Anderson et Hubert) ; rapports entre rétention du contenu et persistance du changement (Watts et McGuire) ; types d'effet différé.

63. FEATHER, N. T. "A structural balance approach to the analysis of communication effects", pp. 99-165 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York – London, Academic Press, 1967, 333 p. [Bibliographie : 162 titres].

Le modèle proposé ici, directement issu de celui de Heider, applique la théorie mathématique des graphes linéaires à la description de la perception et de la structuration de toute situation de communication, de manière à rendre compte de la façon dont des individus réagissent à un message à partir de leur ajustement cognitif à la situation de communication. Cette situation comprend 4 éléments fondamentaux : une *source* qui présente à un *récepteur* une *communication* exprimant une prise de position sur un *problème*. Entre ces 4 éléments on considère deux types de relations telles qu'elles sont perçues par la source ou le récepteur : relations d'attitude et relations d'union, ces relations pouvant être affectées d'un signe négatif ou positif. Le système constitué par des éléments et leurs relations aboutit à une structuration cognitive de la situation de communication et l'on postule chez les interlocuteurs un ajustement cognitif tendant à organiser en système équilibré et cohérent les relations perçues. Des différentes combinaisons entre éléments et relations se dégagent huit structures de communication qui sont décrites à l'aide de graphes valués.

Ce modèle autorise un traitement original des questions classiques que posent les recherches sur la communication ; dans quelles conditions un message est-il accepté ou rejeté ? Dans quelles conditions entraîne-t-il un changement d'opinion ? Quelles sont les caractéristiques de la source qui influent sur l'efficacité du message ? Comment un émetteur réagit-il au fait d'énoncer une communication non concordante avec son attitude propre ? Le modèle permet de prédire la structuration cognitive de la situation de communication, une fois connues trois des relations possibles entre les éléments, et de déduire de cette structuration les réactions de l'émetteur et du récepteur qui dépendent de leur perception de cette structuration.

Après avoir rappelé le principe d'équilibre de Heider et les formulations ou extensions qui en ont été données, l'auteur présente de façon détaillée son modèle d'équilibre structurel des effets de la communication, qu'il met à

l'épreuve par des expériences originales ou en recourant à des résultats expérimentaux pertinents. Les expériences réalisées utilisent toutes le même paradigme : les sujets sont mis en situation de communication fictive dont ils connaissent seulement certains éléments et relations ; ils ont à prédire les autres relations du système ou le signe de ces relations, et leur prédiction est comparée aux cas possibles prévus par le modèle. Les sept expériences décrites révèlent bien une tendance à prédire des réponses qui tendent vers un système de communication équilibré, particulièrement en ce qui concerne les relations entre le message et le problème, et entre l'émetteur et le récepteur. Divers résultats tirés de recherches sur la communication viennent en outre vérifier les prédictions du modèle concernant telle ou telle relation spécifique entre les éléments de la situation : relation d'attitude entre émetteur et récepteur ; réactions à la divergence perçue entre la source et son message ; attitude du récepteur à l'égard du problème débattu ; perception de la position de la communication en fonction de l'opinion du récepteur ; évaluation de la communication en tant que telle ; degré de responsabilité assigné à la source.

L'examen des résultats empiriques soulève quelques questions qui n'ont pu encore être tranchées. Elles concernent plus particulièrement l'inclusion dans le modèle représentatif de caractéristiques comme la force des relations, l'importance du problème débattu pour les interlocuteurs, les effets spécifiques du déséquilibre, les différences individuelles dans la réduction de ce déséquilibre. Il conviendrait également de tenir compte d'autres biais cognitifs qui peuvent limiter la portée de la théorie de l'équilibre. De telles extensions doivent être possibles à condition de raffiner un modèle qui présente encore une grande simplicité formelle. Bien que strictement limité aux processus cognitifs qui sont mis en œuvre après la présentation d'un message, le modèle est susceptible d'applications pratiques en ce qu'il suggère certaines tactiques efficaces pour provoquer un changement d'attitude.

64. INSKO, C. A. *Theories of attitude change*. New York, Appleton Century-Crofts, 1967, 374 p. [Bibliographie: 369 titres].

L'ouvrage répond au besoin d'ordonner de façon cohérente le matériel accumulé au cours de ces dernières années – jusqu'en 1966 très exactement – dans les nombreuses études relatives au changement d'attitude. C'est pourquoi on a préféré présenter des « théories » avec les expériences qui les illustrent plutôt que des « problèmes » traités dans diverses perspectives. Si l'on n'a retenu que les théories qui mobilisent le plus l'attention des chercheurs, il a paru nécessaire de décrire dans le détail les procédures expérimentales et le traitement statistique des recherches présentées, plutôt que d'en donner un aperçu global : ceci doit permettre une bonne compréhension des vérifications expérimentales et éviter les erreurs d'interprétation découlant de difficultés méthodologiques ou de résultats souvent conflictuels. D'où le caractère mixte de cet ouvrage, intermédiaire entre l'ouvrage de référence et le manuel.

Chacun des 11 chapitres consacrés aux théories s'organise de la même manière : exposé de la théorie, description des recherches expérimentales s'y rapportant, évaluation de l'approche proposée.

Un chapitre introductif, après un bref historique de l'expérimentation sur le changement d'attitude, dont l'initiateur a été Hovland, cherche à préciser l'acception actuelle de la notion d'attitude. Il semble que l'on retienne comme dimension principale de l'attitude la dimension évaluative, à laquelle les comportements « ouverts » ou les opinions sont associés par des relations fonctionnelles complexes. Une discussion méthodologique générale permet en outre de situer quelques-uns des problèmes de l'expérimentation : problème du choix des plans expérimentaux tel qu'il a été abordé par Solomon, Campbell et Lana ; problème des biais introduits par les interprétations ou anticipations des sujets (Orne) ou expérimentateurs (Rosenthal).

La théorie du renforcement est représentée par Hovland, Janis et Kelley qui font du changement d'opinion le médiateur du changement d'attitude et isolent trois variables majeures dans l'acquisition d'opinions nouvelles : l'attention, la compréhension et l'acceptation. Les recherches expérimentales concernent l'effet sur le changement d'attitudes de facteurs comme : les récompenses, le renforcement verbal, le conditionnement, la peur, les caractéristiques de la source, l'organisation du message.

Appliquant au phénomène du changement d'attitude quelques-unes des lois du jugement, Sherif et Hovland ont élaboré une théorie de l'assimilation et du contraste dont les concepts majeurs sont : la formation d'échelles de référence, les points d'ancrage externes et internes, le contraste et l'assimilation, les latitudes d'acceptation et de rejet. Trois directions de recherche sont issues de cette théorie : effets de la divergence entre le contenu du message et l'opinion du récepteur sur le changement d'attitude et sur le placement de la communication par rapport aux positions du récepteur ; effets de l'implication personnelle sur les latitudes d'acceptation et de rejet.

Interprétant également le changement d'attitude à partir des processus de jugement, Helson étend à la conduite sociale la notion de niveau d'adaptation dégagée dans le domaine de la perception. Le niveau d'adaptation est le point neutre autour duquel sont rangés les stimuli sur une dimension bipolaire ; sa position dépend de l'interaction entre trois types de stimulus différents : le stimulus central qui est à juger, les stimuli de contexte et les stimuli résiduels. Dans le jugement social, l'expression d'une attitude ou l'ajustement d'un individu sur une question à juger dépendra de l'interaction entre croyances et opinions (stimuli résiduels), position des autres individus ou groupes de référence (stimuli de contexte) et stimulus à juger. Les travaux inspirés par cette théorie ont traité le conformisme comme le résultat du changement de niveau d'adaptation provoqué par l'exposition à la conduite d'autres individus.

Le modèle de congruité d'Osgood et Tannenbaum est une des théories fondées sur l'hypothèse d'une tendance à l'équilibre cognitif. Quand deux objets évalués différemment sur une échelle bipolaire sont associés par une assertion, les changements de l'évaluation tendent toujours à l'égalisation des degrés de polarisation de ces deux objets ; cette pression vers la congruité s'exerce dans la proportion inverse du degré de polarisation des objets. Ce modèle qui permet de prédire la direction et la quantité du changement d'attitude a été vérifié dans des expériences associant de diverses manières un objet ou « concept » et une « source » plus ou moins prestigieuse.

Pour surmonter les difficultés qui lui semblaient inhérentes au modèle de congruité, Rokeach a formulé une théorie de la « congruence des croyances ». Tout stimulus tend à activer chez l'individu le système de croyances dont il relève ; quand deux stimuli sont associés par une assertion ils forment une configuration cognitive originale dont l'évaluation résulte de la comparaison des composantes du point de vue de leur pertinence et de leur importance mutuelle. Quand les composantes sont évaluées différemment, l'ensemble qu'elles constituent tend à être congruent avec la plus importante. On peut ainsi rendre compte des phénomènes d'assimilation et de « sur-assimilation ». La plupart des expériences menées dans cette perspective s'attachent à dégager la force relative des croyances et des caractéristiques ethniques dans le préjugé et la discrimination sociale.

Dans un même chapitre sont exposées les théories de Heider et de Newcomb, considérées comme très proches en ce qu'elles supposent une tendance à l'équilibre entre les relations évaluatives et les relations d'appartenance qui structurent le champ perceptif et relationnel de l'individu. Ces théories déjà fort connues sont brièvement rappelées et l'on ne cite pour les illustrer que les expériences relatives aux conséquences de situations interpersonnelles équilibrées ou non.

Sont ensuite présentées les deux versions de la théorie de la cohérence affectivo-cognitive élaborée par Rosenberg et reprise par Rosenberg et Abelson. À définir les attitudes comme des composés d'éléments affectifs et cognitifs formant des structures psychologiques on aboutit dans un premier temps à une conception homéostatique de leur dynamique. Une analyse plus approfondie des éléments cognitifs et de leurs relations amène ensuite à considérer les structures d'attitudes comme constituées par un certain nombre d'unités cognitives, c'est-à-dire de paires d'éléments cognitifs qui ont une signification affective et qui sont unis par une relation positive ou négative. L'ensemble des unités cognitives se rapportant à un objet d'attitude constitue un « champ conceptuel » (*conceptual arena*) obéissant à des règles « psychologiques ». C'est l'application de ces règles qui permet de déterminer si le champ conceptuel est cohérent ou équilibré. Chacun des deux auteurs a proposé une théorie des modes de résolution du déséquilibre. L'investigation

expérimentale a essentiellement porté sur les structures d'attitude et sur les changements structurels.

Tout en relevant également du principe de la cohérence cognitive, la théorie de la dissonance cognitive de Festinger se distingue très nettement des approches présentées jusqu'ici. Les notions essentielles de la théorie sont rappelées ainsi que ses applications à des situations particulières : conséquences de la décision, effets de l'obéissance forcée, exposition volontaire ou involontaire à l'information, rôle du soutien social. Les travaux de Brehm et Cohen ont apporté extension et approfondissement à la théorie, particulièrement en ce qui concerne le rôle de l'engagement et de la volition et la relation entre conflit et dissonance. Une part très large est laissée à la description des nombreuses recherches inspirées par la théorie de la dissonance.

Sarnoff a tenté récemment de formuler en termes freudiens une théorie des attitudes et du changement d'attitude. Reprenant les notions de désir, conflit, mécanisme de défense et symptôme, Sarnoff pose que l'attitude à l'égard d'une classe d'objets est déterminée par le rôle de ces objets dans la facilitation des réponses permettant de réduire des tensions ou de résoudre des conflits. Certaines attitudes se développent en fonction de besoins consciemment acceptables, d'autres en fonction de besoins consciemment inacceptables ; ces dernières sont dépendantes de la façon dont elles permettent les réactions défensives ou symptomatiques. Sarnoff souligne et illustre les relations qui existent entre sa théorie et celle de la dissonance. Quelques exemples expérimentaux se rapportent à l'effet persuasif d'une communication interprétative plutôt que rationnelle, aux réactions défensives et à l'affiliation sociale.

La « théorie de l'inoculation » de McGuire est la seule qui soit exclusivement centrée sur les moyens de provoquer la résistance à la persuasion. De la même manière qu'on vaccine contre les maladies infectieuses, on peut immuniser des sujets contre la persuasion dans une séance de défense précédant les tentatives de persuasion proprement dites. On peut tenter de renforcer l'opinion des sujets en leur fournissant des arguments qui appuient cette opinion, ou en réfutant des arguments qui l'attaquent. Cette dernière méthode s'avère plus efficace quand les opinions en jeu sont des « truismes culturels », c'est-à-dire des convictions qui n'ont jamais été mises en causes.

Sont présentées en dernier lieu les approches qui subordonnent le changement d'attitude à la connaissance du type d'attitude que l'on veut changer. Elles aboutissent à un système de classification des attitudes. Smith, Bruner et White d'une part, Katz d'autre part établissent leur classification sur les fonctions que les opinions et les attitudes remplissent dans le système de la



personnalité. Les recherches de Kelman s'inscrivent également dans une perspective fonctionnaliste, mais prennent en considération les processus d'influence sociale qui entraînent la formation d'opinions et d'attitudes différentes.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### I. Attitudes, opinions et représentations sociales

Voir aussi : 31 - 32 - 35 - 45 - 46 - 49 - 72 - 75 - 78 - 178 - 179 - 186.

#### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

65. FESTINGER, L. ; RIECKEN, H. W. ; SCHACHTER, S. *When prophecy fails*. Minneapolis, Minn., University of Minnesota Press, 1956.

On sait qu'il n'est pas facile de faire changer d'avis quelqu'un dont la conviction est bien établie. Il peut même arriver que devant la réfutation de sa croyance, l'individu soit plus convaincu que jamais de son bien-fondé. Cela se produira si la croyance est profondément ancrée, si elle a engagé l'individu dans ses actes, si elle est assez précise pour pouvoir être réfutée sans aucune équivoque et enfin si l'individu a un soutien social, partage la croyance avec d'autres personnes. Les mouvements millénaristes et messianiques répondent à ces conditions ceux du moins qui indiquent une date précise pour l'accomplissement de la prophétie. Or il semble bien que la non réalisation de la prophétie ait eu pour conséquence un accroissement marqué du prosélytisme de ces mouvements. La théorie de la dissonance éclaire ce phénomène : le non accomplissement de la prophétie introduit chez les croyants une dissonance importante et pénible. Le moyen le plus simple pour éliminer la dissonance serait de rejeter le système de croyances dans son ensemble et de revenir à une existence plus ordinaire ; mais on conçoit qu'il n'est pas facile d'abandonner des croyances autour desquelles on a organisé sa vie. Comme les adeptes ne peuvent par ailleurs nier le fait que la prophétie ne s'est pas accomplie, ils peuvent réduire la dissonance en se convaincant qu'elle se réalisera à plus ou moins longue échéance, ou en trouvant des explications ingénieuses ; ces rationalisations ne sont pas pleinement satisfaisantes. Une

autre manière de justifier les croyances est de faire en sorte qu'elles soient partagées par un grand nombre de personnes ; le prosélytisme est donc pour les membres du mouvement un moyen de persévérer dans leur croyance en réduisant la dissonance.

De telles hypothèses sont conformes à ce que l'on sait de l'histoire de mouvements comme celui des Millerites qui se développa aux États-Unis au milieu du 19<sup>e</sup> siècle. Une occasion se présenta d'étudier directement le comportement d'un groupe qui croyait fermement qu'une grande partie du continent allait être engloutie sous les eaux. Les auteurs et d'autres observateurs se joignirent au groupe en tant que participants et rassemblèrent des données sur la conviction, l'engagement et le prosélytisme des adeptes pendant les deux mois qui précédèrent et le mois qui suivit la date prévue pour le cataclysme (un 21 décembre). Le groupe comprenait 25 à 30 personnes appartenant à la classe moyenne supérieure. Le personnage central était une femme qui recevait par « écriture automatique » des messages provenant d'êtres vivant sur d'autres planètes, les « Gardiens ». Dans les jours qui précédèrent le 21 décembre une partie des adeptes se réunit chez cette femme, attendant une soucoupe volante qui viendrait les sauver. Les autres membres, pour la plupart des étudiants qui habitaient une autre ville, devaient rester chez eux et être sauvés individuellement. Le premier groupe attendit vainement la soucoupe volante à trois reprises. Le 21 décembre, quand les adeptes se rendirent compte que le cataclysme ne se produirait pas, pendant plusieurs heures ils s'assurèrent réciproquement du bien-fondé de leur mouvement et attendirent l'explication du non-accomplissement de la prophétie : un « message » leur apprit finalement que si Dieu avait sauvé le monde, c'était précisément à cause du mouvement et de sa foi. C'est du fait de la situation de groupe que les membres purent se convaincre que c'était la bonne explication.

L'infirmité de la prophétie n'eut en effet pas les mêmes conséquences pour les adeptes qui étaient réunis et pour ceux qui étaient isolés. Ces derniers abandonnèrent leurs croyances tandis que la conviction de ceux qui avaient attendu ensemble, ne manifesta aucune défaillance pendant les 7 semaines qui suivirent (moment où l'étude s'arrêta). Bien plus, deux des membres qui avaient parfois exprimé un léger scepticisme, acceptèrent désormais tous les principes du mouvement. Le soutien social a donc joué un rôle essentiel dans la réduction de la dissonance.

Mais la conséquence la plus frappante de l'infirmité de la prophétie fut le prosélytisme de ceux qui demeurèrent des adeptes. Avant la date prévue pour le cataclysme, il n'y avait guère de tentative pour convaincre les gens ou pour attirer de nouveaux adeptes. Ceux qui avaient été choisis pour être sauvés se joindraient au groupe d'eux-mêmes ou bien seraient sauvés individuellement. Les visiteurs étaient traités avec désinvolture et on ne répondait pas aux

journalistes. Juste avant le 21 décembre, le groupe prit même l'allure d'un mouvement clandestin. Aussitôt après le démenti de la prédiction, son attitude changea radicalement : les adeptes suscitèrent des conférences de presse, invitèrent le public à des réunions, cherchèrent à recruter de nouveaux membres. Cela confirme l'hypothèse initiale selon laquelle le prosélytisme est un moyen de réduire la dissonance produite par la non-réalisation de la prophétie.

66. MITNICK, L. L. ; MCGINNIES, E. "Influencing ethnocentrism in small group discussion through a film communication", *Journal of abnormal and social Psychology* 56(1), Jan. 1958 : 82-90.

Pour mesurer l'effet sur des attitudes ethnocentriques de la projection d'un film consacré au préjugé et de la discussion sur ce film, on répartit des sujets dont on connaît le score (élevé, moyen ou bas) à l'échelle d'ethnocentrisme en trois groupes homogènes : le premier groupe voit le film et en discute ; le second voit le film mais n'en discute pas ; le troisième, groupe contrôle, ne voit pas le film et n'a pas de discussion. L'échelle E est administrée à nouveau deux fois aux membres des deux groupes expérimentaux : une première fois aussitôt après la projection ou la discussion du film ; une seconde fois un mois plus tard. À ces occasions on fait également passer un test destiné à mesurer l'information retenue sur le film.

Il apparaît que la modification des attitudes ethnocentriques est fonction à la fois de l'extrémisme de l'attitude initiale, de la réception du message filmique et de sa discussion : les sujets qui ont discuté le film après l'avoir vu témoignent d'un changement d'attitude plus grand et plus stable que ceux qui ont seulement assisté à la projection. Quant à l'attitude initiale, son influence sur le changement est ambiguë : les personnes qui manifestaient au départ un haut degré d'ethnocentrisme ont changé entre la première et la deuxième administration du questionnaire plus que celles qui avaient moins de préjugé, mais ceci n'est vrai que dans le cas de vision sans discussion. Par ailleurs si la discussion ne change rien à la rétention de l'information fournie par le film, plus les sujets sont ethnocentriques, moins ils apprennent et retiennent du film. On n'a trouvé aucune relation entre le degré de participation à la discussion et le changement d'attitude, bien que les participants très actifs aient appris et retenu plus que les membres moins actifs.

67. ANDRIEUX, C. "Association de quelques variables socio-culturelles avec la représentation du rôle de la mère », *Psychologie française* 6(2), avr. 1961 : 126-136.

C'est dans le cadre d'une recherche plus générale sur les idéologies traditionnelles et modernes dans les attitudes sociales féminines que s'inscrit cette analyse des opinions relatives à l'importance de l'éducation des enfants

par la mère elle-même. L'échantillon étudié est constitué de femmes mariées appartenant à des milieux socio-culturels élevés. 216 exercent un métier de professeur, médecin, pharmacien ou cadre supérieur et 184 le voient exercer par leur mari, elles-mêmes restant au foyer. Toutes ont au minimum un enfant de moins de 7 ans.

Est-il préférable que la mère reste au foyer tant que les enfants sont jeunes et, dans ce cas, jusqu'à quel âge ? Les réponses à ces questions ont permis d'établir qu'un grand nombre de femmes mariées, même parmi celles qui travaillent, sont favorables à la présence de la mère au foyer. Une telle attitude semble aller à l'encontre de l'évolution sociale et s'avère susceptible de provoquer des conflits, du moins chez les femmes qui exercent une profession. Afin de préciser quelques-unes des représentations qui lui sont associées, il a été procédé à une analyse structurale (par analyse hiérarchique), les facteurs de variation de l'attitude étant déterminés par analyse de variance. Les résultats obtenus montrent que les attitudes concernant le rôle de la mère varient essentiellement en fonction de l'exercice d'une activité professionnelle et de l'idéologie religieuse. Les transformations d'attitudes sont plus nettes chez les femmes qui travaillent, quelle que soit leur profession, alors que les femmes qui restent au foyer sont les plus traditionnelles. Le catholicisme, très répandu dans la population échantillonnée, exerce une influence contraire à celle du travail, particulièrement en milieu médical ; on constate cependant qu'il est moins déterminant chez les femmes qui restent au foyer et sont peu fécondes, et chez celles qui, en dépit d'une forte fécondité, ont une activité professionnelle. Le niveau d'instruction, l'orientation politique, les revenus et la fécondité du ménage jouent un moindre rôle dans l'opinion étudiée.

68. CHOMBART DE LAUWE, M. J. ; CHOMBART DE LAUWE, P. H. ; HUGUET, M., et al. *La femme dans la société. Son image dans différents milieux sociaux*. Paris, C.N.R.S., 1963, 439 p.

L'évolution de la condition féminine a sans nul doute déterminé un état de crise au niveau de la société comme à celui du couple. Pour comprendre les problèmes que pose et posera la libération de la femme, il ne suffit pas d'analyser son statut, ni ses droits et obligations en l'état actuel de l'organisation sociale ; il faut encore saisir, à travers les images et représentations sociales de son rôle, le décalage qui existe entre les attentes traditionnelles et les aspirations nouvelles, car ce décalage se trouve au cœur même de la crise. Par ce biais les auteurs pensent rendre compte de phénomènes d'une importance trop souvent négligée et contribuer, en dégageant les termes d'une conception nouvelle de la société, à l'action concrète en faveur de la femme. La réflexion qu'ils mènent ainsi s'appuie sur une étude empirique qui a permis de préciser comment divers milieux sociaux

concevaient les rôles féminins et leur devenir dans l'ordre privé, familial, professionnel et public.

Une première partie présente les orientations théoriques et les méthodes empiriques de la recherche. Au niveau psychosociologique, la notion d'image est précisée par rapport à celles de perception, représentation sociale et modèle ; les processus psychologiques sous-jacents sont éclairés en même temps que la fonction occupée par l'image dans la dynamique du comportement et des systèmes normatifs. Au niveau sociologique, le rôle moteur joué par l'image dans l'évolution des structures semble pouvoir être déterminé, si l'on étudie l'image de la femme, fortement chargée d'affectivité. La recherche empirique répond à un triple but : analyser dans leur contenu les perceptions et représentations de la situation de la femme et de son évolution ; en étudier les variations liées à des facteurs sociaux ou individuels ; saisir les motivations, conscientes et inconscientes, affectant la perception et le jugement des sujets. Elle utilise une méthode marquée par son caractère interdisciplinaire et fondée sur l'observation comparative expérimentale de groupes définis par la catégorie socio-professionnelle, la localisation géographique, le sexe. Les milieux observés manifestent des différences significatives du point de vue des rythmes et modes de la vie familiale, des relations sociales et de la vie culturelle.

Orientée vers la représentation des rôles assignés à la femme dans la famille et le couple, la deuxième partie de l'ouvrage montre comment l'organisation des images de la féminité, de l'égalité des sexes et de la distribution de leurs rôles dans la vie familiale forme un ensemble mouvant autour d'un noyau statique constitué par des stéréotypes à forte valeur affective. Le caractère traditionnel ou évolutionniste de ces images dépend étroitement des milieux sociaux ; il en va de même de leur degré de systématisation et de cohérence.

En ce qui concerne la vie professionnelle, la troisième partie présente un tableau des conceptions relatives aux qualités et défauts de la femme, aux métiers et conditions de travail qui lui sont dévolus ou refusés, à la place qui lui est attribuée dans la hiérarchie professionnelle. Les positions sont ici contradictoires tant chez les femmes, qui veulent concilier leurs tâches familiales et leur insertion dans la vie sociale, que chez les hommes, qui sont partagés entre le libéralisme, la perception (et même l'acceptation) de l'évolution et la crainte des bouleversements ou la fidélité à une tradition familiale. De telles contradictions reflètent aussi, chez les uns et les autres, un conflit entre certains besoins profonds et les conditions de la vie réelle.

Face à l'évolution de la condition féminine, qui fait l'objet de la quatrième partie, des différences se font jour au niveau des personnes et des groupes sociaux : ce sont les personnes d'âge moyen et, parmi elles, les femmes et les individus issus de milieux relativement aisés, qui ont le plus le sentiment du

changement. L'image de la femme évoluée est multiple et a des connotations positives ou négatives. Partout les transformations constatées semblent dues à un changement social passivement subi et, sur ce plan, aucun des échantillons étudiés n'a manifesté la conscience de pouvoir modifier dans un sens ou dans l'autre le devenir social. L'étude d'un échantillon d'étudiants permet de formuler quelques hypothèses sur l'évolution des modèles sociaux du couple et de la femme.

Reprenant les principaux résultats de la recherche, la conclusion générale de l'ouvrage met en relief les mécanismes psychosociologiques qui sont apparus, ainsi que le rôle des « images-guides » et des représentations dans l'évolution de la vie sociale.

69. McGUIRE, W. J. "Inducing resistance to persuasion. Some contemporary approaches", pp. 191-229 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York – London, Academic Press, 1964, xi – 319 p. [Bibliographie : 77 titres].

Tout en accordant la plus grande place à ses propres recherches, l'auteur fait d'abord état des travaux récents sur le problème en regroupant sous quatre rubriques les différents facteurs qui peuvent provoquer une résistance à la persuasion.

1) L'engagement de l'individu qui comporte plusieurs degrés l'engagement peut résulter d'une décision privée, mais il sera plus fort si l'individu énonce publiquement son opinion, et bien plus encore si l'individu agit en fonction de sa croyance.

2) Une conviction sera difficile à ébranler si l'individu prend conscience du fait qu'elle est liée à l'ensemble de son système cognitif ; elle peut être liée aux valeurs de l'individu, à ses autres opinions, ou partagée par d'autres individus que le sujet valorise fortement et par ses groupes de référence. On pourra provoquer la résistance à la persuasion en sensibilisant le sujet à l'existence de tels liens.

3) On peut penser également que provoquer chez le sujet l'estime de soi, l'agressivité ou l'anxiété le rendra plus résistant aux messages persuasifs. Mais les résultats ne sont pas très clairs s'agissant de l'agressivité ; quant à l'anxiété, elle semblerait plutôt avoir des effets contraires à cette hypothèse (Janis et Feshbach).

4) Enfin il semble bien qu'on puisse rendre un individu réfractaire à la persuasion en l'entraînant à exercer son esprit critique et à reconnaître les tentatives de persuasion.

Passant à ses propres recherches, l'auteur expose sa « théorie de l'inoculation » : de la même manière qu'on vaccine contre des maladies infectieuses, on peut immuniser un individu contre la persuasion. L'équivalent de l'état de santé d'un organisme est défini comme l'adhésion de l'individu à des « truismes culturels », c'est-à-dire des convictions si largement répandues dans le milieu social du sujet considéré que celui-ci ne peut même pas supposer qu'on les mette en cause. Les idées reçues sont du type : « Les maladies mentales ne sont pas contagieuses » ou encore « La pénicilline a eu des effets presque toujours bénéfiques pour le genre humain ». Si de telles opinions sont en réalité fragiles, c'est justement parce que l'individu les croit indiscutables : il n'a pas l'habitude de les défendre et ce manque de pratique se double d'un manque de motivation. Une première exposition à des arguments critiques lui fournira cette pratique ; la prise de conscience du caractère vulnérable de sa croyance lui procurera une motivation pour la défendre. C'est pourquoi les expériences de McGuire comprennent toujours deux séances : avant la « séance d'attaque » où ont lieu les tentatives de persuasion proprement dites, il y a une « séance de défense » où l'on s'efforce d'immuniser les sujets contre ces tentatives. Un questionnaire d'opinion permet ensuite de mesurer le changement intervenu dans les opinions. Les trois principales variables manipulées en même temps dans ces expériences sont les suivantes : 1) Le type de défense utilisé (soutien ou réfutation) ; 2) Le degré de participation des sujets à cette défense ; 3) L'intervalle de temps entre la séance de défense et la séance d'attaque. Les effets respectifs de ces trois variables sont examinés successivement.

On peut défendre le truisme utilisé en fournissant aux sujets des arguments qui appuient ce truisme (défense par soutien), ou au contraire en mentionnant des arguments qui attaquent le truisme et en les réfutant (défense par réfutation). Cette dernière méthode devrait, bien plus que l'autre, mettre en jeu les mécanismes de défense des sujets et donc les immuniser davantage contre les tentatives ultérieures de persuasion. Les expériences vérifient ce premier point. Mais on peut envisager deux sortes de défense par réfutation : on peut, lors de la séance d'attaque, utiliser les mêmes arguments qui ont été mentionnés puis réfutés pendant la séance de défense, ou bien utiliser des arguments différents. Il s'avère que l'immunisation est à peu près la même dans les deux cas : cela prouve que l'accroissement de la résistance à la persuasion est bien dû à la prise de conscience par le sujet de la vulnérabilité de sa croyance, à la motivation qui lui est ainsi fournie, et non au simple fait qu'on lui donne des arguments dont il pourra se servir ultérieurement. La théorie de l'inoculation est donc bien vérifiée sur le plan expérimental.

Mais quels sont les effets de la participation des individus à la défense de leurs croyances ? On peut distinguer la « défense passive » où le sujet a pour seule tâche de lire des arguments et la « défense active » où il doit trouver des arguments. Comme les individus manquent d'entraînement et de motivation



pour défendre leurs idées reçues, il est probable qu'ils ne trouveront guère d'arguments pour étayer leur conviction et que la simple lecture leur sera plus profitable. Une première expérience vérifie cette hypothèse : la défense passive conduit à une immunisation supérieure, mais surtout quand il s'agit de défense par soutien. Dans une autre expérience plus précise, on retrouve ce résultat pour la défense par réfutation dont les arguments sont repris à la séance d'attaque ; mais quand les arguments utilisés ne sont pas les mêmes, c'est au contraire la défense active qui entraîne une plus grande résistance à la persuasion.

L'analogie avec la vaccination amène à s'interroger sur la persistance dans le temps de l'immunisation. L'intervalle de temps entre séance de défense et séance d'attaque n'a pas le même effet selon que la défense est active ou passive. Dans ce dernier cas la résistance est moindre si l'attaque a lieu une semaine après la défense que si elle a lieu cinq minutes après, ce déclin de l'immunisation étant plus rapide et plus marqué pour la défense par soutien. À l'inverse, quand la défense est active, la résistance à la persuasion est plus forte une semaine après et cela dans toutes les conditions (soutien et réfutation).

Reste à savoir dans quelle mesure la théorie de l'inoculation peut s'appliquer à des croyances plus controversées ; seules des recherches ultérieures permettront de le déterminer.

70. BEM, D. J. "An experimental analysis of self-persuasion", *Journal of experimental social Psychology* 1(3), Aug. 1965 : 199-218.

La connaissance que l'individu a de lui-même, son aptitude à répondre de façon différentielle à son propre comportement et aux variables qui le contrôlent sont des produits de l'interaction sociale. La communauté de socialisation enseigne, en particulier, les réponses verbales qui serviront à l'auto-description ; les procédures qu'elle utilise pour apprendre à l'individu à décrire sa conduite ou les événements qui se produisent dans l'environnement ne diffèrent pas. L'analyse faite par Skinner des processus sociaux d'apprentissage verbal permet de poser que l'individu, pour décrire des états qui apparemment sont sous le seul contrôle de stimuli internes, se fonde en fait sur ses comportements observables et publics ; il procède par inférence, comme le ferait un observateur extérieur. Des travaux ont montré que l'individu s'appuie sur des indices externes pour décrire ses états émotionnels (Schachter et al.) ; il devrait en être de même pour l'expression des croyances et attitudes.

Les expériences présentées dans l'article ont pour but de prouver que les propositions verbales utilisées par un individu pour décrire ses croyances et attitudes sont fonctionnellement équivalentes aux croyances et attitudes qu'un

observateur extérieur lui attribuerait. L'auto-description et l'attribution procèdent d'une même inférence à partir d'un comportement observable. Il serait donc possible de contrôler expérimentalement et de prédire les descriptions qu'un individu donne de ses attitudes en manipulant son comportement et les conditions dans lesquelles il advient. L'auteur reprend la distinction introduite par Skinner entre les réponses verbales directement dépendantes de l'environnement (*tact*) et celles qui sont sous le contrôle de renforcements spécifiques et contingents (*mand*), pour analyser les propriétés d'une communication persuasive : une communication persuasive est plus crédible si elle a des caractéristiques « *tact* » que si elle a des caractéristiques « *mand* », déguisées en « *tact* ». Quand un sujet communique une croyance ou une attitude, il porte un jugement sur lui-même, jugement fondé sur sa crédibilité comme communicateur et qui doit coïncider avec celui que ferait un observateur. L'auteur réinterprète dans cette perspective la célèbre expérience de Festinger et Carlsmith « 20 dollars pour un mensonge » et une expérience de Cohen sur le changement d'attitude correspondant à des rémunérations plus ou moins élevées pour défendre une opinion que l'on ne partage pas. Selon lui, si les sujets qui sont le moins payés changent le plus d'attitude c'est qu'ils jugent leur conduite en tant que communicateurs plus crédible : ils se laissent persuader par leur communication parce que cette dernière a des propriétés « *tact* » ; inversement les sujets qui reçoivent plus d'argent attribuent à leur communication des propriétés « *mand* » et ne se laissent pas persuader. Pour vérifier cette hypothèse, l'auteur soumet à des observateurs une description de l'expérience faite par Cohen et leur demande de donner une estimation de l'attitude des sujets de cette expérience d'après la communication qu'ils ont faite et en tenant compte de la somme qu'ils ont reçue pour défendre cette position. Les résultats montrent que les observateurs attribuent aux sujets les attitudes que ceux-ci avaient déclarées, et que leurs jugements varient en fonction de la rémunération qui leur avait été indiquée. Pour donner une confirmation encore plus directe de cette interprétation, on utilise la même procédure d'estimation d'attitude par des observateurs extérieurs, à propos d'une expérience où la communication persuasive ne joue aucun rôle, en l'occurrence l'expérience de Brehm et Cohen sur la perception de la faim en situation de dissonance cognitive : là aussi, les estimations interpersonnelles coïncident avec celles qui ont été données par les sujets de l'expérience selon les différentes conditions de dissonance. Diverses expériences sur le changement d'attitude sont ré-interprétées de la sorte. Elles montrent toutes que le contrôle exercé par le comportement d'un individu sur ses croyances et attitudes varie en fonction de l'importance des renforcements spécifiques et contingents fournis pour s'engager dans ce comportement. Dans tous ces cas les caractéristiques « *mand* » ou « *tact* » du comportement étaient aisément discriminables ; d'autres travaux permettent d'établir que lorsque les renforcements contingents sont moins faciles à discriminer, le comportement du sujet a moins de caractéristiques « *mand* » et détermine plus directement les croyances et attitudes dépendantes.

Dans les expériences ainsi passées en revue, les conditions affectant le comportement et influant sur le changement d'attitude ont des propriétés fonctionnelles. Afin de donner des bases plus solides à son interprétation de l'auto-crédibilité du comportement, l'auteur a réalisé une expérience où les renforcements n'ont aucune propriété fonctionnelle, mais sont arbitrairement associés à une tâche d'estimation. Sous le prétexte de préparer du matériel pour une étude sur le jugement de la voix, on demande aux sujets d'apprécier le caractère amusant de bandes dessinées extraites de journaux. Leur estimation doit être faite à haute voix et enregistrée. Avant l'expérience proprement dite, ils ont eu à opérer un premier classement de ces dessins, puis à remplir un questionnaire. L'expérience, au cours de laquelle les sujets sont isolés dans une cabine d'enregistrement, se déroule en deux phases. Tout d'abord l'expérimentateur leur demande de répondre de nouveau au questionnaire, mais à haute voix cette fois et en donnant, sur indication, des réponses justes ou fausses. Pour communiquer avec les sujets, l'expérimentateur utilise un dispositif lumineux où une lumière verte indique qu'il faut répondre juste, une lumière rouge, faux. Après cette première phase, l'expérimentateur demande aux sujets d'évaluer les bandes dessinées. Il a pris soin de leur donner seulement les dessins qu'ils ont jugés neutres au cours du premier classement. D'autre part, il explique que, pour des raisons mécaniques, le dispositif lumineux continuera à fonctionner mais qu'il ne faut pas y prêter attention. En fait, la prédiction est que les réponses des sujets seront influencées par leur association avec la lumière verte ou rouge. Les résultats montrent que les estimations changent de manière plus significative quand elles sont associées à la lumière verte. Il semble donc confirmé que les conditions dans lesquelles se produit un comportement et ce comportement lui-même déterminent les propositions verbales des sujets sur leurs attitudes. Une telle analyse devrait permettre de donner une interprétation nouvelle aux diverses expériences conduites dans le cadre de la théorie de la dissonance, en particulier à celles fondées sur l'accord forcé (*forced compliance*).

71. JANIS, I. L. "Effects of fear arousal on attitude change : recent development in theory and experimental research", pp. 166-224 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York – London, Academic Press, 1967, 333 p. [Bibliographie : 55 titres].

Dans les discussions actuelles sur l'efficacité persuasive des communications suscitées par l'éveil de la peur, on établit, semble-t-il, une relation monotone entre l'efficacité du message et l'intensité de la peur qu'il induit. Les résultats contradictoires obtenus dans la recherche expérimentale obligent cependant à quelque circonspection et posent un certain nombre de questions : Existe-t-il un lien de cause à effet entre l'émotion et le changement d'attitude ? Faut-il au contraire supposer qu'interviennent des variables liées à l'émotion ? Si l'on admet une relation non-monotone entre éveil de la peur et efficacité persuasive, peut-on réconcilier des données disparates ou bien faut-il raffiner

les hypothèses, inventer de nouvelles stratégies de recherche pour déterminer les conditions selon lesquelles l'éveil de la peur facilite ou entrave le changement d'attitude ? À ces questions l'auteur cherche à répondre en disposant un cadre de réflexion théorique.

Il commence par examiner les propriétés fonctionnelles des émotions anticipatrices qui rendent compte des réactions d'un individu à tout message induisant la peur : d'une part ces émotions poussent à rechercher l'information qui permettra d'affronter le danger ou de trouver une assurance nouvelle ; d'autre part, comme le soulignent psychanalystes et théoriciens du renforcement, elles déterminent l'individu à se protéger ou à fuir. Appliquant cette analyse au domaine du changement d'attitude, l'auteur développe le concept de « peur réfléchissante » (*reflective fear*), qui exprime tout à la fois la peur fondée sur une réflexion et la peur miroir de l'environnement. Cette peur serait proportionnelle à la probabilité de réalisation du danger et à l'importance du dommage escompté. Elle aurait pour effet d'augmenter la vigilance et le besoin de chercher des réassurances ; mais elle engendrerait également une attitude de compromis entre les tendances à la vigilance et à la réassurance. D'autres états affectifs négatifs qui dépendent d'indices extérieurs, comme la honte, la faute ou la colère, relèveraient de la même analyse.

Le succès d'une communication persuasive faisant appel à des émotions négatives dépend, semble-t-il, du développement d'une attitude de compromis entre vigilance cognitive et quête de réassurance ; cette attitude permet d'être sensible à la fois aux éléments inquiétants du message et aux propositions tendant à écarter le danger. L'échec de la communication peut tenir à la stimulation insuffisante de la vigilance, l'excitation émotionnelle étant trop faible, ou, au contraire, à une stimulation trop forte, qui empêche de saisir les recommandations formulées dans le message ; elle peut tenir également au choix de moyens non suggérés par la communication pour satisfaire au besoin de réassurance. Une excitation émotionnelle trop forte peut aussi déterminer la résistance au message en ce qu'elle entraîne une évaluation critique, une réponse agressive ou la mobilisation des défenses cognitives.

Cette analyse permet de formuler différentes propositions reliant la probabilité d'acceptation d'une communication au niveau d'émotion négative qu'elle suscite, et de tracer les courbes fixant le niveau optimal de l'excitation émotionnelle. Elle constitue l'ébauche d'une théorie donnant raison de certains résultats expérimentaux déconcertants et permettant de poser des questions nouvelles en orientant la recherche en des voies prometteuses. Diverses expériences sont ainsi examinées, qui ont trait aux effets de l'émotion sur l'attention et la compréhension, aux résistances et comportement défensifs déterminés par un message trop inquiétant, aux conditions dans lesquelles l'appel à la peur facilite le changement d'attitude. Elles indiquent que la

recherche doit maintenant porter sur le rapport entre l'intensité de l'émotion et les variables susceptibles d'affecter la réceptivité de l'audience aux recommandations proposées par le message. Ces variables peuvent tenir au contenu du message, à sa source et à la situation dans laquelle il est émis ; elles renforcent l'argumentation et empêchent le récepteur d'échapper à l'émotion déplaisante suscitée par le message. D'autres variables appartiennent à la personnalité du récepteur et peuvent rendre celui-ci plus ou moins prompt à réagir par évitement défensif. Pour tenir compte de cette interaction et déterminer les conditions d'obtention d'un niveau optimal d'excitation émotionnelle, un modèle tri-dimensionnel est proposé.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

## II Communications de masse processus de diffusion et changement social

### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

72. KATZ, E. ; LAZARFELD, P. *Personal influence : the part played by people in the flow of mass-communications*. Glencoe, Ill., The Free Press, 1955, xx – 400 p. [Bibliographie : 180 titres].

L'idée maîtresse de l'ouvrage et de la recherche empirique dont il rapporte les résultats est de dégager la nature et l'importance du rôle joué par les individus dans la circulation des communications de masse et, par là, d'étendre le champ de la recherche relative à ces dernières. Le déroulement de travaux étendus sur dix ans et le développement parallèle du savoir sur les processus d'influence ont conduit à scinder l'ouvrage en deux parties relativement distinctes : l'une (la seconde) consacrée à l'exposé de l'étude sur le terrain et de ses résultats ; l'autre (la première) dévolue à la synthèse des données et théories récentes dans le domaine des communications de masse et des petits groupes, de manière à pourvoir la recherche empirique d'une assise théorique.

Un examen historique des théories sur les communications de masse éclaire le modèle dont elles sont parties : les *mass media* apparaissent comme une force unifiante, atteignant également tous les individus, dans une société caractérisée par une organisation amorphe et une structure de relations interpersonnelles inopérante. Qu'il s'agisse d'études d'audience ou d'analyses de contenu, les recherches à l'origine ont toujours porté sur les effets, sur l'influence directe des moyens de communication quant aux opinions, décisions et actions du public. Puis quelques variables médiatrices des

processus d'influence ont été prises en considération : exposition et prédispositions, du côté du public ; canaux et contenus, du côté de la source. On propose d'ajouter un nouveau facteur d'interférence, les relations interpersonnelles, posant que les réponses d'un individu à un message dépendent de son attachement social à d'autres individus et des opinions et activités qu'il partage avec eux. La part jouée par les individus a été mise en évidence, ou « redécouverte », par diverses études en milieu naturel montrant, en particulier, que les « groupes primaires » constituent un réseau potentiel de communications à l'intérieur duquel certaines personnalités influentes, les « leaders d'opinion », occupent une position stratégique entre les *mass media* et le public moins actif. Ces leaders d'opinion, répartis dans tous les groupes sociaux et à tous les niveaux socio-économiques, constituent un « relai » dans la transmission de l'influence. D'où l'hypothèse d'une « circulation des communications en deux étapes » (*two-step flow of communication*), hypothèse qui trouve confirmation dans les recherches sur les relations interpersonnelles dans les petits groupes.

Les petits groupes apparaissent comme le lieu d'ancrage des opinions, attitudes et valeurs des individus ; les relations interpersonnelles facilitent la formation et la stabilisation de normes et de conduites communes aux membres du groupe ; elles conduisent à opposer une certaine résistance aux changements venus du dehors. Tout changement d'attitude se produit en conformité avec un groupe et les relations interpersonnelles interviennent pour le faciliter. Dans les réseaux de communication qui s'établissent à l'intérieur des groupes, certains rôles revêtent une importance particulière pour la transmission de l'influence. Leurs titulaires peuvent tirer pouvoir de leur désignation par les autres membres du groupe, de la position stratégique qu'ils occupent ou de la légitimité qui leur est conférée par la culture. La diffusion à l'intérieur du groupe des influences venues de l'extérieur dépend des relations internes du groupe et passe par les individus assumant des rôles importants, qui peuvent relayer, renforcer ou bloquer les messages adressés de l'extérieur.

Un certain nombre de ces constatations ont prélué à l'enquête rapportée dans la deuxième partie de l'ouvrage, enquête menée près des femmes de Decatur, ville de moyenne importance ; d'autres ont permis de la justifier *a posteriori*.

Les deux premières sections du rapport exposent, – en même temps que les méthodes utilisées et les difficultés rencontrées dans la collecte, la validation et l'interprétation des données, – les buts de l'étude : a) localiser et identifier les « points stratégiques » dans la transmission de l'influence personnelle, s'agissant d'« événements d'influence » en des domaines tels que la mode, le cinéma, l'approvisionnement, les affaires publiques ; ces « événements » consistent en des « décisions » prises dans des occasions concrètes et dans un

domaine déterminé ; l'influence considérée est celle qui s'exerce de façon informelle, de personne à personne, et dont on cherche à détecter les agents spécifiques : les leaders d'opinion ; b) évaluer la fréquence et l'efficacité de l'intervention de ces agents dans les prises de décision ; faire, pour chaque secteur de décision considéré, une analyse différentielle de l'impact des influences personnelles et de l'impact des moyens de communication de masse. Deux types d'influence sont dégagés, dont les effets se cumuleraient dans les contacts interpersonnels et expliqueraient leur supériorité sur les *mass media* : influence par « contrôle », où l'essentiel est l'identité de la source, de quelque matière qu'il s'agisse, et influence « représentée », par attraction indirecte, la seule que puissent exercer les moyens de communication de masse.

La troisième section décrit la circulation de l'influence personnelle et les caractéristiques des leaders d'opinion. Trois variables différenciatrices sont retenues pour l'étude des caractéristiques particulières des leaders : l'âge et la position dans le cycle de la vie ; le statut socio-économique, combinant des indices de revenu et d'instruction ; l'expansivité sociale (*gregariousness*), indice de sociabilité dépendant du statut et de l'âge. Les caractéristiques des leaders diffèrent selon le secteur de décision et la sphère d'influence considérés : pour l'approvisionnement, les leaders sont des femmes d'âge moyen, mères de familles nombreuses, de grande sociabilité ; celles qui mènent l'opinion en matière de mode sont jeunes, de statut élevé ou moyen ; dans le domaine des affaires publiques, le statut élevé est déterminant ; pour le cinéma, c'est la jeunesse. Les leaders d'opinion ont tendance à être plus « exposés » aux mass media et s'intéressent tout particulièrement à ce qui touche à leur domaine d'influence ; et cela précisément parce qu'ils exercent cette influence. Ils ne s'en réfèrent pas moins eux-mêmes à d'autres leaders d'opinion, et ces chaînes d'influence peuvent être plus ou moins longues. Dans les groupes homogènes par l'âge ou le statut, on constate l'existence de leaders propres aux groupes : tout se passe comme si le leadership était le fait d'une demande interne au groupe (mesurable à la vivacité de l'intérêt manifesté par le groupe pour un domaine), à laquelle s'ajoute une demande externe reflétant l'attraction qu'éprouvent les autres groupes pour ce groupe particulier, en tant que source d'influence. Les domaines où s'exerce le leadership ne se recouvrent généralement pas.

Des appendices techniques traitent des problèmes méthodologiques posés par le choix de la ville et l'établissement de l'échantillonnage, l'élaboration des questionnaires et guides d'entretien, l'utilisation des divers indices.

73. LIPPITT, R. ; WATSON, J. ; WESTLEY, B. *The dynamics of planned change. A comparative study of principles and techniques*. New York, Harcourt, Brace and Co., 1958, 312 p. [Bibliographie : 79 titres].



Par « changement planifié » (*planned change*) on entend la modification qui intervient, sous guidance professionnelle, dans un système de personnalité ou dans un système social en vue de l'améliorer. Cherchant à élaborer une théorie assez générale pour donner compréhension de toutes les situations où s'opère un changement planifié (psychothérapie, éducation des enfants, direction industrielle, relations sociales, développement communautaire), on procède à l'examen comparatif des principes et techniques qui orientent les différents types d'assistance professionnelle destinés à provoquer le changement. Des notions connexes à celles de changement planifié sont introduites afin de formuler le cadre conceptuel autour duquel s'organise l'exposé : agent de changement, système du client, forces de changement, forces de résistance, phases de changement, méthodes de changement. Le travail ainsi présenté est le fruit de trois ans d'analyse et de réflexion au sein de séminaires interdisciplinaires et de stages d'observation organisés par le Tavistock Institute of Human Relations. Des études de cas ont permis une étude différentielle des divers types d'intervention et l'adaptation à des situations concrètes du cadre général de la réflexion.

Une fois défini, dans un premier chapitre, l'ensemble des notions utilisées, les chapitres 2 et 3 décrivent et comparent les méthodes par lesquelles les agents de changement arrivent à saisir la dynamique du système qui requiert une intervention. Si l'on s'attache à l'amélioration du fonctionnement interne du système, le diagnostic peut s'orienter vers la modification de la distribution du pouvoir à l'intérieur du système, celle des modes de mobilisation de l'énergie ou du réseau de communication. Si l'on cherche à améliorer les relations avec l'environnement, le diagnostic visera la correction de perceptions irréalistes, l'adaptation des valeurs et des buts de la conduite, l'établissement d'habiletés et de stratégies pour affronter les problèmes que posent l'environnement ou l'interaction humaine à l'intérieur du système. L'objectivité et l'indépendance de l'agent de changement seront garanties s'il obéit à une triple exigence : comprendre la séquence de cause à effet qui a entraîné la perturbation ; adopter des procédures diagnostiques qui permettent la sélection et l'interprétation des informations selon un même cadre de référence ; définir clairement, en fonction de ce dernier, l'objet du changement.

Se plaçant du point de vue du « client », le chapitre 4 distingue entre les forces qui favorisent ou entravent le changement et qui peuvent être rapportées à des besoins, à des capacités du client ou à des facteurs de situation. Leur description formelle à partir d'études de cas devrait servir à l'analyse de situations spécifiques. On décrit, pour chaque moment du processus de changement, les forces de changement, les résistances et les facteurs d'interférence qui peuvent détourner l'énergie de l'objectif à atteindre.

Une revue des dimensions de la relation d'aide à partir de la comparaison des divers types d'intervention permet, dans le chapitre 5, de dégager 9 fonctions assignables à l'agent de changement : 1) diagnostic des problèmes du « client » ; 2) évaluation des besoins et capacités de changement de ce dernier ; 3) mesure des motivations et capacités de l'agent lui-même ; 4) détermination du type d'aide approprié ; 5) définition des objectifs de changement adaptés ; 6) établissement et maintien d'une relation de soutien ; 7) reconnaissance des différentes phases de changement et de guidance ; 8) choix des techniques et des modes de conduite correspondant à chaque rencontre dans le déroulement du processus ; 9) contribution au développement des techniques et savoirs fondamentaux de la profession.

Le processus de changement lui-même est décomposé en 7 phases dans le chapitre 6 : 1) développement du besoin de changement ; 2) établissement de la relation de changement ; 3-4-5) opération du changement par : clarification ou diagnostic du problème ; définition des buts et directions de l'action ; transformation des intentions en efforts vers le changement ; 6) généralisation et stabilisation du changement ; 7) relation terminale.

Les chapitres 7, 8 et 9 examinent le rôle de l'agent de changement à la lumière des procédures qu'il utilise en chacune de ces phases. Les techniques de soutien, variables selon chacune d'elles, font l'objet d'une analyse comparée en tenant compte des différents systèmes de clients.

Le chapitre 10 résume les vues des auteurs sur les types de théorie et de recherche à élaborer pour faire avancer la connaissance du changement et évaluer les méthodes d'aide. Enfin, dans le chapitre 11, sont proposées des améliorations concernant la formation des agents de changement.

74. KLAPPER, J. T. *The effects of mass communication*. Glencoe, Ill., The Free Press, 1961, 302 p. [Bibliographie : 275 titres].

Tout l'acquis significatif de la recherche sur les moyens de communication de masse depuis 20 ans (plus de 270 contributions, sur un millier recensé par l'auteur) est rassemblé autour de quelques propositions présentées comme un point de départ opérationnel pour la poursuite des recherches quant à l'influence des *mass media* sur les valeurs, opinions et comportements du public et quant aux limites de cette influence. S'il prend acte du pessimisme en vigueur dans certains milieux profanes et scientifiques, l'auteur n'en estime pas moins que cette branche du savoir s'oriente vers une organisation féconde. Il entreprend de substituer au modèle d'analyse « hypodermique » de l'effet des communications de masse, une approche qualifiée de « phénoméniste », un point de vue fonctionnaliste qui prenne en considération les facteurs de situation intervenant dans l'accueil des messages.

Pour ordonner et interpréter les résultats des recherches (expériences, études de cas, sondages) exposées dans le corps de l'ouvrage, l'introduction formule cinq principes d'analyse : 1) Les *mass media* agissent au sein d'un complexe de facteurs de médiation et d'influence. 2) Les *mass media* ne sont donc pas généralement une cause directe d'influence, mais concourent à l'influence par un processus de renforcement des conditions existantes. 3) Pour que les *mass media* produisent directement un changement, il faut que les facteurs de médiation soient inopérants. 4) Il existe certaines situations résiduelles où les *mass media* ont un effet direct ou servent certaines fonctions psychophysiques. 5) L'efficacité directe ou indirecte des *mass media*, dépend de divers facteurs qui tiennent aux *mass media* eux-mêmes, aussi bien qu'à la communication et à la situation dans laquelle celle-ci s'établit.

La première partie passe en revue les travaux consacrés au pouvoir persuasif des moyens de communication de masse, en distinguant entre le processus et la direction de l'influence. À examiner les effets que les *mass media* ont sur les attitudes et opinions (chapitre 2), il apparaît que ceux-ci interviennent plutôt pour renforcer que pour changer radicalement les attitudes existantes. Différents facteurs qui médiatisent leur influence et favorisent leur action de renforcement sont mis en évidence : prédispositions de l'audience ; exposition, perception, mémorisation sélectives ; groupes d'appartenance et normes de groupe ; diffusion interpersonnelle des contenus de la communication ; leaders d'opinion ; nature des *mass media* dans une société de libre entreprise. Deux phénomènes paraissent liés au renforcement : les changements mineurs opérés dans les attitudes, en ce qui concerne leur intensité notamment, et la résistance au changement quand il s'agit de thèmes à forte implication personnelle. La façon dont les moyens de communication de masse concourent à forger les opinions sur des questions nouvelles pour leur public fait l'objet du chapitre 3. Il semble que dans les cas, plus rares mais incontestables, d'inversion d'attitudes, les facteurs qui favorisent le renforcement jouent d'une manière moins active, plus limitée ou dans une direction atypique. La sensibilité à la persuasion prédispose à de tels effets ainsi que le fait de subir des pressions contradictoires (chapitre 4). Outre les facteurs qui médiatisent l'influence de la communication tout en lui étant extérieurs, on distingue certaines variables résiduelles dans le cadre théorique, dont l'incidence est analysée dans le chapitre 5. Il s'agit de : 1) la source de la communication, ou plus précisément l'image que s'en fait l'audience, image qui affecte l'efficacité persuasive du message ; 2) les différents types de canaux qui ont une efficacité persuasive variable ; 3) le contenu du message et son organisation rhétorique ; 4) le climat social dans lequel la communication est reçue.

Certains types de messages diffusés par les moyens de communication de masse sont censés avoir sur les audiences des effets spécifiques, plus ou moins inquiétants selon les observateurs. La deuxième partie leur est

consacrée, et l'on examine dans chaque cas l'importance sociale des problèmes qu'ils posent ainsi que les réponses apportées par l'investigation scientifique. Le chapitre 6 s'applique à la question des incidences sur la conduite, de la peinture de la violence et du crime dans les journaux, films et programmes télévisés. Les conséquences de la diffusion de certaines représentations mythiques de la vie, qui provoquerait la fuite hors du réel et l'apathie sociale, sont discutées dans le chapitre 7. Le problème posé par les effets sur le public enfantin de programmes conçus pour les adultes est traité dans le chapitre 8. Enfin, un dernier chapitre aborde la controverse sur les dangers d'une réception plus ou moins passive des messages télévisés.

Une note de conclusion évalue la portée des propositions théoriques auxquelles ont été sans cesse rapportées les différentes recherches exposées au long de l'ouvrage. La perspective de travail qui semble la plus fructueuse pour l'avenir serait celle qui, délaissant la théorisation abstraite et la conception d'une influence directe et globale des mass media, s'attacherait à étudier des phénomènes particuliers d'influence en dégagant le rôle des différents facteurs, y compris ceux qui sont extérieurs à la communication.

75. SCHRAMM, W. "Mass communication", *Annual Review of Psychology* 13, 1962 : 251-284. [Bibliographie : 232 titres].

Les recherches sur les communications de masse n'épuisent pas le champ d'étude de ce processus psychosociologique fondamental qu'est la communication. C'est pourquoi cet état des travaux, premier du genre à paraître dans cette publication, se devait à la fois de traiter des processus de communication et d'influence aux niveaux individuel, interindividuel et à celui du groupe qui ne relèvent pas à proprement parler du domaine des communications de masse, et d'exclure certaines aires de recherche, comme celles des structures et fonctions de la communication dans la société ou celles, entre autres, de la psycholinguistique, qui sont du ressort d'autres disciplines. Limitée dans son ampleur puisqu'elle ne tient compte que des travaux issus des recherches de Hovland, Lewin et Lazarsfeld, cette étude l'est aussi dans le temps puisqu'elle débute en 1955. La solution choisie amène à diviser l'exposé en deux parties : processus de communication et communications de masse dans la société.

1. L'ouvrage de Hovland, Janis et Kelley sur la communication et la persuasion a ouvert la voie d'une « nouvelle rhétorique » et de nombreuses recherches se sont développées sur cette base : Hovland a étudié la relation entre la proportion de changement d'attitude effectif obtenu dans une communication et celle du changement demandé par l'émetteur. La question de savoir si les conclusions doivent être explicitement posées dans un message persuasif a été longuement débattue (Thistlethwaite, de Haan et Kamenetsky ; Thistlethwaite et al.). On s'est également interrogé sur

l'efficacité de la présentation, avant le message persuasif, d'un développement tout à fait extérieur à lui (Weiss) ou celle d'une argumentation appuyée sur des faits plutôt que sur des généralités (Cathcart). La rhétorique de la persuasion a été également explorée par Berlo et Gulley ; Ludlum ; Robinson.

L'importance de la confiance et des attitudes favorables manifestées à l'égard de la source de communication continue d'être établie (Winthrop ; Pastore et Horowitz ; Mellinger ; Cooper) comme l'est celle des prédispositions relatives au thème de la communication (Weiss et Fine ; Weiss ; Jones et Kohler ; Belbin).

L'influence du « *role-playing* » sur le changement d'attitude est confirmée par King et Janis ; Scott ; Luchins et Luchins. Cromwell étudie le maintien dans le temps d'un changement d'opinion et Kelman ses effets sur les conduites ultérieures.

En ce qui concerne l'effet de l'ordre de présentation d'arguments opposés, on rappelle la « loi de priorité » (*primacy law in persuasion*) établie par Lund en 1925 et la réplique de ses expériences en 1957 par Hovland et le groupe de Yale. La loi n'a pu être confirmée, et la recherche s'est orientée vers l'étude des conditions d'apparition des effets « de priorité » (*primacy*) ou de « récence » (*recency*) dans la présentation des deux aspects de l'argumentation. Ainsi, le fait d'énoncer publiquement son opinion après avoir entendu la première partie de l'argumentation diminue la force de la deuxième partie et fait intervenir un effet de priorité qui se retrouve lorsque l'on présente en une seule communication une information contradictoire. Si l'on éveille un besoin chez l'auditeur, avant de proposer un matériel persuasif s'y rapportant, l'efficacité du message est plus grande que dans l'ordre inverse ; selon que l'on présente un message hautement désirable avant ou après un message moins désirable, on obtient un résultat inverse.

La mise en évidence d'une susceptibilité à la persuasion a conduit à s'interroger sur les corrélats de la « persuasibilité » : estime de soi (*self-esteem*), hostilité, agressivité (Asch ; Crutchfield ; Berkowitz ; Lundy). L'hypothèse de Terman et al. selon laquelle les femmes sont plus influençables que les hommes est confirmée. Janis montre que les enfants préfèrent les amis qui ont le même niveau de « persuasibilité ».

De nombreux travaux se rapportent à la communication dans les groupes et à l'influence des normes du groupe sur l'effet des communications adressées de l'extérieur à ses membres. Guetzkow et Simon s'attachent au développement d'une structure organisationnelle dans les réseaux de communication. Shaw, Shaw et Rothschild rapportent une série d'expériences concernant les conséquences de l'utilisation de différents types de réseaux de communication sur la structure du groupe. Lanzetta et Roby montrent l'effet

que peut avoir sur la performance d'un groupe sa plus ou moins grande aptitude à ordonner ou restreindre la communication des messages.

L'accent est mis dans d'autres travaux sur le fonctionnement des systèmes de communication : selon McGinnis et Altman l'attitude à l'égard du contenu des communications a une incidence sur leur densité. Utterback et Fotheringham définissent les formes de communications optimales selon la taille des groupes. Les facteurs qui affectent la conduite d'un émetteur sont explorés par Verplanck et Miyamoto. Divers modèles sont proposés pour l'étude de la décision et de l'influence en groupe (Bennet ; Dorsey ; Riley et Cohn).

Kelley poursuit ses travaux sur les normes de groupe et l'ancrage des attitudes par le groupe : renforcement de la résistance à une tentative de persuasion contraire aux positions du groupe d'appartenance. Il montre avec Woodruff que l'influence est plus grande quand les sujets pensent que le groupe d'appartenance est d'accord avec le message persuasif. Cohen reprend une expérience de Kelley sur les formes de la communication selon la distribution du pouvoir dans la hiérarchie du groupe et dégage avec Zander les différents types de réaction à un message selon le pouvoir attribué aux émetteurs par les récepteurs. Plusieurs études concernent la distribution et la transmission des communications (Schachter et Burdick ; Damle ; Fanelli ; Schachter ; Block ; Locke et al. ; Grace et Tandy).

L'intérêt porté aux modèles de cohérence (*consistency*) cognitive pour prédire la conduite de communication et le changement d'attitude n'a cessé de croître, au cours des 10 dernières années, avec les théories de Heider sur l'équilibre cognitif, de Newcomb sur la tendance vers l'équilibre, de Festinger sur la dissonance cognitive. Dans le domaine expérimental, les travaux ont surtout porté sur les effets de dissonance et leur réduction (Milles ; Aronson ; Robinson ; Cohen, Terry et Jones ; Brodbeck). Festinger, Riecken et Schachter appliquent la théorie de la dissonance à l'étude d'un groupe religieux dans *When prophecy fails* ; Aronson et Mills montrent que la sévérité de l'initiation dans un groupe entraîne des conduites de réduction de dissonance.

Osgood utilise la technique du différenciateur sémantique pour étudier le principe de congruité qu'il applique aux relations entre attitudes et croyances à l'égard de la source de la communication et de son objet ou concept. Des recherches dans ce sens ont été menées par Tannenbaum et Kerrick.

Un numéro de *Public Opinion Quarterly* a été consacré, sous la direction de Katz, aux théories de la cohérence. Ce thème a également été un objet d'étude majeur pour le groupe de Yale. L'ouvrage de Rosenberg et al. *Attitude, organization and change* s'attache au problème de la cohérence entre les composantes cognitives, affectives et comportementales des attitudes. Il opère

une conjonction entre les traditions behavioristes et gestaltistes et marque un moment important dans le développement de la théorie de la communication.

2. C'est en Lasswell et Lazarsfeld qu'il faut voir les initiateurs de la recherche sur les communications de masse dans les sociétés.

Le groupe de recherche le plus important, à l'Université de Columbia, s'occupe du rôle persuasif des communications de masse, tandis que dans d'autres universités l'intérêt se porte plutôt sur leurs diverses fonctions.

La recherche sur les audiences, entreprises par Lazarsfeld, s'est d'abord appliquée aux différents types d'utilisateurs des *mass media* ; elle s'oriente maintenant vers les problèmes spécifiques de la conduite des audiences, concernant en particulier les motivations à utiliser les *mass media* et à en opérer la sélection, les gratifications qui sont retirées de ces utilisations. Cannel et Sharp étudient l'influence d'un journal de Detroit sur ses lecteurs. Plusieurs chercheurs associent les goûts et les préférences en matière de *mass media* à des traits et besoins de la personnalité (Carlson ; Scott ; Turner ; Carter ; Hazard ; McLean et Pinna ; Westley ; Parker ; Barry et Smythe ; Lang et Lang ; Johnston et Katz ; Himmelweit et al. ; Schramm, Lyle et Parker).

La méthodologie de l'analyse de contenu s'enrichit d'un ouvrage publié sous la direction de Pool. L'intérêt porté à l'analyse de la presse s'explique en partie par le besoin de trouver une méthode objective pour mesurer les préjugés et préventions intervenant durant les périodes électorales. Dans cette perspective divers travaux sont à signaler, soit sur le plan méthodologique (Price ; Bush), soit à propos de la circulation de nouvelles ou du choix des sujets (Schramm ; Kuenzli). Taylor et Nunnaly ont examiné la représentation de la maladie mentale existant dans la presse et dans le public. Tannenbaum isole et analyse une technique de présentation des *mass media* sous le terme de « processus d'indexation », et Taylor établit une mesure de l'aptitude du lecteur à combler les lacunes d'un texte (*close procedure*).

Les trois études signalées sur les caractéristiques des émetteurs et le fonctionnement des organismes d'émission (Breeds ; Gieber ; Heckman, Knower et Wagner) ne comblent pas le vide de la recherche en ce domaine. Par contre les études sur les canaux ont été nombreuses : comparaison de l'efficacité des différents types de moyens de communication de masse ; comparaison entre ces derniers et la communication face-à-face (Williams, Paul et Ogilvie ; Westley et Barrow ; Staudohar et Smith ; Brandon ; Starkweather).

Depuis l'étude de Lazarsfeld, Berelson et Gaudet sur les élections dans le Comté de Érie (Ohio), l'hypothèse que l'effet des moyens de communication de masse est médiatisé, à tous les niveaux socioéconomiques, par certaines

personnes jouissant d'influence (*opinion leaders*) s'est confirmée et a abouti à la théorie de la communication-en-deux-étapes (*two-step-flow communication*). La notion d'influence personnelle a été largement développée et diverses études ont dégagé l'importance des groupes primaires. L'ouvrage de Katz et Lazarsfeld *Personal influence* démontre que l'influence personnelle est la variable prédominante en ce qui concerne l'effet des *mass media*, et précise le rôle des groupes médiatisant le changement ainsi que la relation entre les *mass media* et les personnes influentes. Dans cette ligne se sont développés des travaux portant sur l'adoption de nouveaux produits et de nouvelles pratiques et sur la diffusion de l'information (Menzel et Katz ; Nunnaly ; de Fleur et Larsen).

L'ouvrage de Klappers *The effects of mass media* fait le point de 20 années de recherche et associe dans une même perspective les travaux portant sur les processus de communication (Hovland) et sur les processus sociaux (Lazarsfeld et Merton).

Diverses études sur les effets des communications de masse ont relié les processus de la communication sociale aux groupes de référence et à la classe sociale (Zimmerman et Bauer ; Schatzman et Strauss). D'autres recherches s'inspirent des travaux de Janis sur les effets de l'intimidation. Les communications d'ordre politique sont étudiées par Schramm et Carter ; Berlo et Kumata ; Tannenbaum.

Plusieurs chercheurs ont étudié l'influence des *mass media* par des expériences de laboratoire, ou de semi-laboratoire : Goldberg ; Scollon ; Paul et Ogilvie ; Freeman et al. ; Carter ; Lang et Lang ; Saenger. Les communications et la propagande internationales constituent un domaine très exploré du point de vue des effets des communications de masse (Daugherty et Janowitz ; Pool et al. ; Bogart ; Bower et Sharp ; Schein ; Biderman ; Kumata et Schramm ; Deutsch ; Lerner ; Davison).

La télévision a été étudiée du point de vue de sa valeur en tant qu'instrument d'enseignement et en tant que moyen d'information et de divertissement. Ces travaux ont fait l'objet de revues d'ensemble (Finn ; Kumata ; Carpenter et Greenhill).

Une préoccupation importante relative à la télévision concerne ses effets sur les enfants. La plupart des données recueillies sont rassemblées dans un ouvrage de Bogart, et l'on cite les travaux les plus intéressants (Albert ; Bailyn ; Belson ; Emery et Martin ; Maccoby ; Riley et Riley ; Thomson ; Maletske ; Himmelweit, Oppenheim et Vince ; Schramm, Lyle et Parker). Si l'apport, en bien ou en mal, de la télévision pour les enfants n'est plus discuté, la question de savoir si les émissions violentes provoquent chez les enfants des conduites violentes est très controversée : selon les uns la télévision aurait



un effet cathartique, selon les autres elle renforcerait l'agressivité existante. Feshbach confirme la première hypothèse, mais des travaux récents prouveraient l'effet contraire (Albert, Bandura, Berkowitz, Maccoby, Emery et Martin).

Au terme de cette revue des travaux consacrés aux processus de communication et d'influence et aux utilisations et effets des moyens de communication de masse, on constate que quelques théories partielles s'ébauchent dans le premier domaine, que s'élabore une rhétorique de l'enseignement audio-visuel, mais que la recherche n'a pas dépassé le stade du recueil de données en ce qui concerne l'audience et les effets des moyens de communication de masse.

76. BARBICHON, G. ; Moscovici, S. « Diffusion des connaissances scientifiques », *Information sur les Sciences sociales* 4 (1), mars 1965 7-22. [Bibliographie : 21 titres].

Par le biais de leur diffusion dans le public (spécialistes, bénéficiaires ou utilisateurs), les connaissances scientifiques et techniques modifient les modes de penser et de vivre des groupes sociaux. En retour, elles subissent des transformations du fait de l'intervention des processus selon lesquels se constituent les représentations sociales. Cet ensemble de phénomènes psychosociologiques liés à la propagation du savoir scientifique, constitue un champ d'étude unitaire que le programme de recherche présenté dans l'article s'efforce d'explorer globalement.

Les travaux auxquels il est fait référence ont tous la même orientation ; ils s'intéressent à l'aspect génétique de la diffusion scientifique : métamorphoses des notions selon les groupes dans lesquels elles se répandent ; effets de leur intégration sur les comportements des individus et les pratiques sociales. Pour ce faire ils prennent en considération l'ensemble du champ psychologique et social où s'opèrent ces transformations et ne se limitent pas à l'examen de la construction de représentations élémentaires. Ils visent à appréhender des phénomènes cognitifs complexes : apparition de nouvelles manières de raisonner et d'appréhender la réalité hors de la vie professionnelle par le contact de connaissances utilisées dans les sciences et techniques ; modification de la hiérarchie et de la structure des diverses fonctions intellectuelles. L'examen de cet ensemble de problèmes a été facilité par les récents progrès méthodologiques en matière d'analyse de contenu, de psycholinguistique, de psychosociologie des communications et des processus d'interaction dans les groupes, d'épistémologie génétique. Les recherches ont été conduites dans quatre directions qui constituent autant d'aspects d'un même phénomène : circulation des connaissances, phénomènes psychosociaux de leur accueil, intégration des connaissances diffusées au niveau individuel et en fonction des conditions de transmission.

On distingue entre diffusion externe et diffusion interne des connaissances scientifiques. La première concerne les milieux qui n'utilisent les notions que pour classer ou interpréter des phénomènes ou événements sur un plan social, économique, éthique ou idéologique. Cette diffusion, favorisée par les moyens de communication de masse, permet le passage d'une forme de connaissance à une autre, d'une logique formelle à une logique naturelle. Les cadres et les lois de la diffusion interne qui s'opère au sein de milieux spécialisés à des fins scientifiques et techniques, s'ils sont moins connus, ont fait l'objet d'une première série de recherches portant sur le recyclage. Dans un premier temps on a défini les phénomènes sociaux, psychologiques et didactiques inhérents aux besoins et aux moyens de la formation continue ; dans un deuxième temps la mise en place d'un dispositif permanent d'observation a permis de cerner les problèmes de psychologie didactique ; un troisième temps avait pour but d'analyser la circulation de l'information scientifique et de dégager les grandes lignes de « l'économie du savoir » dans les milieux professionnels.

La propagation des connaissances nouvelles, que celles-ci soient additives, novatrices ou connectives, se heurte à trois types d'obstacles : refus global de la science fondé sur un cloisonnement radical entre le domaine de la science et celui du savoir courant ; accueil sélectif orienté vers les aspects non-scientifiques des connaissances (économique, pratique, technique ou idéologique) ; refus de notions nouvelles et résistance au changement. L'analyse de ces résistances a permis de préciser les cadres et règles d'une « socialisation du savoir ».

Les mécanismes observés au niveau des attitudes d'accueil peuvent se retrouver à celui de l'intégration des notions nouvelles par la transformation des connaissances en fonction des idéologies. L'exploration de la réorganisation notionnelle et de l'assimilation de langages neufs, a été conduite en utilisant des méthodes cliniques et des méthodes d'observation expérimentale sur des groupes de techniciens et sur une population non spécialisée. Les analyses ont porté sur la structure du contenu et les démarches intellectuelles gouvernant cette organisation. Distinguant entre ce qui a rapport aux signes – le sémiologique – et ce qui a rapport à la signification – le notionnel – on a également étudié les effets d'une utilisation défectueuse des signes sur les désorganisations conceptuelles.

L'incidence des conditions de transmission sur l'intégration des connaissances a été explorée au niveau de la forme des messages, de leur structure logique et du rôle du récepteur et de l'émetteur.

77. LUMSDAINE, A. A. ; MAY, M. A. "Mass communication and educational media", *Annual Review of Psychology* 16, 1965 : 475-534. [Bibliographie : 407 titres].

Bien que le thème central de cet état des travaux soit l'utilisation éducative des moyens audio-visuels, il est fait référence à des études qui traitent des moyens de communication de masse en général. Outre des renvois rapides à l'ensemble de la littérature sur les *mass media*, sont examinées des recherches consacrées à l'utilisation des moyens de communication, à l'évaluation de leurs effets et, sur un plan plus strictement éducatif, aux variables dites d'instruction. On rendra compte ici des seuls chapitres ayant un intérêt général.

1. Les recherches définissant des audiences ou étudiant les opinions des usagers, en particulier des téléspectateurs, rencontrent de graves difficultés méthodologiques en raison des conditions de sélection des sujets d'enquête. Dans le domaine des études d'audience trois enquêtes récentes portent sur des populations enfantines (Schramm, Lyle et Parker), adultes (Steiner) ou étudiantes (Burrow et Summers). Les études d'opinion s'attachent aux effets des émissions politiques, aux conséquences des émissions sur la conduite émotionnelle du public, à l'influence des motivations du spectateur, aux rapports entre le réel et l'imaginaire. Des travaux expérimentaux sur le changement d'opinion et la persuasion contribuent directement à l'étude des effets des *mass media*, bien qu'Hovland et Bauer attirent l'attention sur le peu de concordance entre les résultats obtenus sur des groupes strictement contrôlés et ceux des enquêtes sur audiences libres. Il est fait mention des études qui cherchent à dégager les rapports entre l'état de besoin, d'agressivité ou de frustration chez les récepteurs et l'effet du message filmique sur la conduite (Feshbach ; Berkowitz et Rawlings ; Walter, Thomas et Acker).

2. S'agissant des moyens de communication audio-visuels de type éducatif, on distingue les travaux qui étudient leur utilisation : types d'audience (Pool et Adler ; Schramm., Lyle et Pool) ; attitudes des auditeurs (Erickson et Chausow ; Blanshard ; Johnston ; Neidt et French) et des enseignants ou responsables (Ramsey ; Adkin ; Neidt et French ; O'Toole ; McIntyre ; Kelley), et ceux qui concernent leurs effets. Ces derniers se proposent trois objectifs : décrire l'incidence des moyens audio-visuels sur la performance, tester les principes de programmation, examiner la valeur générale des méthodes et moyens.

3. Il apparaît, à la suite des divers travaux expérimentaux, que des changements d'attitudes ou de conduites réputées stables, peuvent être produits par l'utilisation de moyens éducatifs. Ceci a été prouvé sur des audiences d'étudiants (Hovland, Lumsdaine et Sheffield ; Janis et Gladstone ; Levonian ; Edling ; Shaw) et sur des publics d'enseignants (McIntyre ; Evans, Smith et Colville).

On s'est également attaché à tester la valeur des moyens audiovisuels pour la formation des enseignants et la réussite des étudiants, en les comparant avec les moyens d'enseignement traditionnels.

4. On appelle variables d'instruction celles dont dépendent les différents types d'enseignement. Les nombreux travaux qui leur sont consacrés ne s'encombrent guère de préoccupations théoriques. Il est en particulier regrettable qu'ils recourent peu aux théories de l'apprentissage, mais il n'est pas interdit de penser que certaines recherches expérimentales peuvent fournir des principes vérifiables à une science de l'instruction.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

## II Communications de masse processus de diffusion et changement social

### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

78. BRODBECK, M. "The role of small groups in mediating the effects of propaganda", *Journal of abnormal and social Psychology* 52 (2), Mar. 1956 : 166-170.

L'objet de l'étude est de déterminer dans quelle mesure l'interaction de groupe et le soutien social entravent les effets d'une propagande. Des groupes de 12 à 15 étudiants sont soumis à un questionnaire qui permet de connaître l'opinion de chacun d'eux sur la captation des messages téléphoniques par la police et le degré de confiance qu'ils ont dans leur opinion. Ce thème a été choisi parce qu'il suscite des opinions très divergentes. Chaque groupe écoute ensuite un discours qui présente une argumentation contraire à l'opinion exprimée par la majorité de ses membres. Une nouvelle administration du questionnaire permet de connaître les effets du message sur la conviction des sujets.

Dans une deuxième phase on constitue des groupes de 8 sujets tels qu'il y ait d'une part 4 sujets pour et 4 sujets contre la captation des messages téléphoniques, d'autre part 4 sujets ayant été exposés à des arguments renforçant leur opinion et 4 autres dont la conviction a été ébranlée par des arguments opposés. Les opinions de tous les membres ayant été rendues publiques, l'expérimentateur demande aux sujets d'indiquer les noms des deux personnes avec lesquelles il préférerait discuter du problème. On constate que les sujets dont l'opinion a été ébranlée désignent des partenaires partageant leur point de vue ; ils recherchent un soutien social pour étayer leur opinion, tandis que les autres sujets choisissent plutôt des partenaires d'avis différent.

En fait c'est une discussion libre qui s'engage dans l'ensemble du groupe et à la fin de la séance le questionnaire est administré une dernière fois. Bien que les opinions divergent au sein du groupe, on constate que les sujets qui avaient perdu confiance en leur opinion à la suite de l'exposition à des arguments opposés, retrouvent cette confiance et leur position initiale après la discussion de groupe. D'où l'on conclut que l'interaction de groupe entrave l'influence d'une communication persuasive.

79. HIMMELWEIT, H. T. ; OPPENHEIM, A. N. ; VINCE, P. *Television and the child : An empirical study of the effect of television on the young*. London, Oxford University Press, 1958, 522 p.

L'ouvrage rapporte les résultats d'une vaste enquête réalisée entre 1954 et 1958 et portant sur les effets de la télévision dans un public d'enfants et d'adolescents. Sa présentation a été conçue de manière à rendre les domaines variés de l'investigation facilement accessibles à une très large audience. Un panorama de l'étude, de ses principes et de ses résultats est donné dans une première partie, qui dégage également les conclusions et suggestions pratiques auxquelles sont parvenus les auteurs. La deuxième partie développe les aspects de l'étude en chapitres que l'on peut consulter séparément. De nombreux appendices exposent en détail la méthodologie et les instruments utilisés, ainsi que les résultats obtenus ; un glossaire introduit aux termes spécialisés.

L'objet général du travail était de déterminer les effets de la télévision sur différents types d'enfants et de dresser un tableau des changements produits. Les effets ont été rangés en deux catégories : « effets de déplacement », qui dépendent du temps consacré à la télévision par rapport à d'autres activités ou à leur détriment ; effets liés directement au contenu des émissions tel qu'il est perçu par les enfants et stimule ou oriente leurs activités. Fut également prise en considération l'incidence de la télévision sur la vie familiale et les réactions émotionnelles des enfants.

Ordonnée en deux parties conçues sous un angle comparatif et expérimental, l'enquête a porté sur des enfants, téléspectateurs ou non, différant par leurs caractéristiques bio-psychologiques et sociales, leur mode de vie et leur milieu. Elle s'est déroulée en plusieurs temps et a tenu compte du voisinage dans lequel se trouvaient les enfants. L'enquête principale a permis de comparer un groupe d'enfants téléspectateurs (groupe expérimental) et un groupe contrôle composé d'enfants ne disposant pas de la télévision dans leur famille et ayant peu d'occasions de la voir ailleurs. Au sein de ces deux groupes on a sélectionné des enfants de manière à constituer des paires, chacune comprenant un enfant téléspectateur et un enfant non téléspectateur, semblables autrement par le sexe, l'âge, l'intelligence et la catégorie sociale et inscrits, si possible, dans la même classe ou le même établissement scolaire.

Ce système d'appariement individuel a semblé d'une méthodologie plus rigoureuse que les techniques habituellement employées dans ce genre d'étude. La recherche principale a été menée dans 4 villes anglaises et a porté sur 4 500 enfants, dont 1 854 ont pu être appariés.

Afin de délimiter les facteurs de changement directement imputables à la pratique de la télévision, et les distinguer de ceux relatifs aux milieux familiaux achetant ou non la télévision, on a procédé à une seconde enquête dans une ville où l'installation d'un émetteur de télévision est intervenue tardivement ; sa mise en place, en cours d'enquête, a permis d'étudier une population d'enfants avant et après usage de la télévision ; l'ensemble des enfants de la ville a été interrogé avant l'installation de l'émetteur et, un an plus tard, une deuxième enquête a été conduite selon un principe identique à celui de l'enquête principale (enfants appariés selon des caractéristiques psychologiques et sociales semblables, mais différant par la pratique télévisuelle). La comparaison des résultats obtenus dans ces deux enquêtes a permis de distinguer les différences pré-existant à l'usage de la télévision entre futurs téléspectateurs et sujets contrôle et les effets subséquents à cette pratique. Vu le nombre important d'interviews, on a pu de même établir des comparaisons selon l'ancienneté de la pratique et sa périodicité.

Les principaux résultats se rapportent : 1) à l'importance et au temps accordés à la télévision ainsi qu'aux facteurs qui les influencent ; 2) aux goûts et préférences des enfants, compte tenu des autres *mass media* ; 3) à l'analyse du contenu des émissions proposées à la télévision ; 4) à l'incidence des programmes sur les valeurs professées par les enfants concernant la vie familiale, professionnelle et sociale ; 5) aux réactions de peur et d'anxiété manifestées par les enfants ; 6) aux effets spécifiques des programmes policiers, de westerns, etc. ; 7) aux répercussions de la télévision sur le savoir général, les résultats scolaires, les activités de loisir et les contacts sociaux ; 8) à son incidence sur la vie familiale, l'activité ou la passivité des enfants, leur rythme nycthéral ; 9) aux caractéristiques de « l'intoxication » par la télévision. Une deuxième série de résultats a concerné l'effet différentiel de la télévision selon des caractéristiques psychologiques (comme l'intelligence, l'âge, le sexe) ou sociales.

La conclusion développe certaines considérations inspirées par la recherche, et portant sur les développements futurs de la psychologie sociale et de la psychologie de l'enfant.

80. MOSCOVICI, S. Reconversion industrielle et changements sociaux. Un exemple : la chapellerie dans l'Aude. Paris, Colin, 1961, 320 p. [Bibliographie – 114 titres]

En tant qu'elle affecte une dimension fondamentale de la vie sociale, le travail, toute reconversion, décentralisation ou concentration industrielle doit être considérée comme une forme de changement social, importante non seulement par ses conséquences professionnelles mais par les modifications qu'elle entraîne au niveau de l'organisation sociale et des conditions psychosociologiques. C'est à ce phénomène général de changement, saisi dans ses effets globaux, que s'attache cette monographie d'une communauté en période de reconversion industrielle.

La Haute Vallée de l'Aude, région définie par la densité des interactions sociales, l'étroitesse des liens de cohabitation et une organisation collective durable, a vu se développer à côté d'une industrie traditionnelle, la chapellerie, une industrie moderne, le plastique. Au moment de l'étude, trois étapes de cette évolution industrielle ont pu être appréhendées dans trois entreprises distinctes : une chapellerie partiellement modernisée, une usine moderne de production plastique et une entreprise combinant la production chapelière et celle du plastique. Les problèmes que l'on se proposait d'aborder étaient multiples : quelles sont les différences entre les changements intervenant dans un contexte fixe et ceux qui affectent le contexte lui-même ? Quelle est l'influence du changement technologique sur des normes et les comportements se manifestant hors du cadre strictement professionnel ? Quelles sont les modifications introduites dans les rapports sociaux du fait du changement social ? Quelles formes et quelles fonctions du changement peut-on dégager selon les significations qu'il revêt dans les divers secteurs du champ social ? Quelles liaisons apparaissent, à la faveur du changement, entre les différents plans de la réalité psychosociale. La diversité de ces problèmes a déterminé la démarche méthodologique : utilisant les procédés de l'étude des collectivités restreintes, on a pu sélectionner les événements essentiels de la reconversion et conduire une observation expérimentale des processus et mécanismes sous-jacents au changement. Le travail a été mené en trois étapes : une première phase (apprentissage du terrain, recueil des données, relevé des problèmes) a permis l'élaboration d'hypothèses sur les aspects psychosociologiques du changement ; au cours de la deuxième phase, on a procédé à une enquête d'opinion et d'attitudes par questionnaire et entretiens ; un troisième temps enfin, a été réservé à l'analyse démographique et économique de la région.

L'étude psychosociologique du changement supposant un examen approfondi des conditions économiques et techniques de l'unité sociale concernée, l'ouvrage débute par une description exhaustive de ses caractéristiques. La première partie brosse un tableau du domaine étudié en procédant à une coupe statistique des entreprises et des groupes sociaux : tendances démographiques et économiques, rapports entre agriculture et industrie, évolution de la chapellerie, description des entreprises et de la structure de la main-d'œuvre, position des ouvriers devant le travail et l'entreprise. La deuxième partie retrace le cadre social et l'historique de la



crise qui a entraîné et accompagné le changement industriel : présentation des traits essentiels de la communauté et des relations sociales ; évolution de la crise ; analyse de ses conséquences principales sur les groupes sociaux et leurs rapports (changements dans les conditions sociales particulières de la Haute Vallée de l'Aude, opinions sur les causes de la crise, les responsables de la reconversion, attitudes des différents groupes de travailleurs devant la reconversion professionnelle).

Les problèmes psychosociologiques posés par les transformations industrielles sont examinés, dans la troisième partie, sur un plan très général : significations et conséquences du chômage ; fondements culturels des attitudes à l'égard du changement ; formes de l'adaptation à une perspective et une situation de travail nouvelles, tant sur le plan technique que sur le plan psychophysiologique et social.

La quatrième partie analyse les répercussions psychologiques et sociales de la reconversion. Les principales conséquences du changement industriel sont appréhendées à travers la mobilité des travailleurs, l'émergence d'aspirations économiques nouvelles et la réorganisation des normes et du rythme de la vie quotidienne.

Les remarques finales définissent la fonction sociale de la reconversion comme la conservation du système social et de la structure sociale existants et attribuent les résistances au changement constatées dans la Vallée de l'Aude aux modalités de réalisation de ce changement ; elles en déduisent quelques principes applicables aux opérations de toute reconversion industrielle.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

### III. Structures de communication et langage

Voir aussi : 112 – 122 – 136 – 139 – 183 – 191.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

81. OSGOOD, C. E. ; Suci, G. J. ; TANNENBAUM, P. H. *The measurement of meaning*. Urbana, Ill., University of Illinois Press, 1957, 342 p. [Bibliographie : 124 titres].

Cet ouvrage est principalement consacré à décrire un instrument de mesure de la signification, le « différenciateur sémantique » et les résultats obtenus avec cet instrument. Mais il comporte également une théorie de la signification qui est étroitement liée à la théorie de l'apprentissage d'Osgood. Cette théorie se présente comme une théorie de la médiation dont le pivot est constitué par la relation signe-signifié. Le stimulus-objet (le signifié) est susceptible de donner lieu à un ensemble structuré de réactions ; l'apparition de certaines de ces réactions dépend de la présence sensible de l'objet, tandis que d'autres (les réponses « détachables ») peuvent se produire en son absence. Si d'autres stimuli sont présentés en conjonction avec le stimulus-objet, ils tendent à être conditionnés à l'ensemble des réactions déclenchées par le stimulus-objet ; mais s'ils sont ensuite présentés en l'absence de ce stimulus, ils n'évoqueront que les réactions détachables ; celles-ci produisent elles-mêmes des stimuli susceptibles d'être conditionnés à leur tour. C'est donc une fraction des réactions détachables qui va constituer un processus stable de médiation. La théorie de la signification découle de cette conception : un ensemble structuré de stimulations qui n'est pas un signifié est un signe de ce signifié s'il évoque dans l'organisme un processus de médiation, ce processus étant d'une part une fraction du comportement total provoqué par le signifié et suscitant d'autre

part des réponses qui ne se produiraient pas sans une contiguïté antérieure des ensembles de stimuli qui constituent le signifié et le non-signifié.

Le principe du différenciateur sémantique est de chercher l'indicateur de la signification dans le langage même ; le terme signification n'est pas entendu ici dans le sens d'une référence du signe à la chose signifiée. La technique consiste à faire situer par des sujets un mot (un « concept » dans la terminologie des auteurs) sur des échelles bipolaires en 7 points définies par des paires d'adjectifs opposés telles que bon-mauvais, beau-laid, fort-faible, grand-petit, jaune-bleu, dur-doux, etc. Soit la paire bon-mauvais, l'échelle ira d'extrêmement mauvais à extrêmement bon en passant par 5 intermédiaires dont une valeur neutre. En utilisant une série d'échelles, on peut obtenir pour un « concept » donné un profil de signification et comparer ce profil à celui d'un autre « concept » jugé sur les mêmes échelles. Si l'on admet que tout mot peut être situé dans un espace sémantique à  $n$  dimensions, chacune de celles-ci étant définie par une paire d'adjectifs opposés, le problème se pose de déterminer les dimensions principales susceptibles de décrire l'univers de la signification. La méthode factorielle est utilisée pour échapper à la multiplicité des dimensions : un échantillon de réponses fournies par un groupe de sujets pour un certain nombre de « concepts » sur un certain nombre d'échelles permet de calculer des corrélations entre les échelles et de dégager trois facteurs principaux, les facteurs d'évaluation, de puissance et d'activité. Ces trois dimensions suffisent à rendre compte de la plus grande partie des variations des jugements. Un nombre d'échelles relativement faible permet de les atteindre.

Le différenciateur sémantique est dès lors facilement utilisable et permet de comparer non seulement deux mots entre eux mais aussi un même mot à lui-même, avant et après une intervention psychologique par exemple. C'est pourquoi il peut être appliqué dans les domaines les plus divers : étude de la personnalité, mesure des progrès d'une psychothérapie, détermination des attitudes, mesure des synesthésies, études de psycholinguistique, d'esthétique, de publicité, de communications de masse. Mais beaucoup de ces applications requièrent, pour être menées à bien, un affinement du différenciateur sémantique.

- 82.** SHAW, M. E. "Communication networks", pp. 111-147 in : BERKOWITZ, L. *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York – London, Academic Press, 1964, xi-319 p. [Bibliographie : 59 titres].

L'étude des réseaux de communication souffre principalement du manque d'indices quantitatifs permettant de rendre compte de leurs variables structurales. Différents indices ont été proposés jusqu'à présent, mais aucun ne donne satisfaction, qu'il s'agisse de l'indice de centralité de Bavelas, de l'indice de « périphérie » de Leavitt ou de l'indice d'indépendance de Shaw.

D'où la nécessité d'expliquer les différences observées par des facteurs sous-jacents dont les principaux sont, d'après Shaw, l'« indépendance » et la « saturation. »

Le concept d'« indépendance », introduit par Leavitt et élargi par Shaw, traduit le degré de liberté de l'individu dans le groupe. Cette liberté détermine la satisfaction du sujet, mais aussi son efficacité dans le groupe, d'une manière indirecte, par le biais de la motivation. Quand elle est faible, elle ne limite pas seulement la possibilité d'expression et d'action du sujet, mais encore sa volonté de réaliser une performance valable. Elle peut être influencée par l'accessibilité du sujet à l'information, par l'action des autres dans le groupe, par le type de tâche et, surtout, par la place de l'individu dans le réseau ; l'indépendance étant plus grande pour tous dans les réseaux décentralisés et, dans les réseaux hiérarchisés, pour les individus occupant une position centrale.

La notion de « saturation », proposée par Gilchrist, est liée au nombre de messages maximum qu'un sujet peut recevoir dans un temps donné. Étendant le concept, Shaw pose que la saturation est liée à l'ensemble des exigences auxquelles un sujet doit faire face dans une position donnée du réseau. Elle est déterminée par le nombre de canaux, par les exigences de la tâche elle-même, par l'activité des autres membres du groupe. Ainsi, dans un réseau centralisé, l'individu central sera plus « vulnérable » (Mulder) à la saturation puisqu'il reçoit plus de messages. De même, lorsque la tâche du groupe devient plus complexe, les risques de saturation augmentent : non seulement les demandes sont plus nombreuses, mais la manipulation des données est plus importante.

Ces concepts de saturation et d'indépendance éclairent d'un jour nouveau les résultats contradictoires de Leavitt et ceux de Shaw : Leavitt en effet, dans son expérience célèbre sur les réseaux, avait montré que la centralité du réseau augmentant, la rapidité du groupe croissait ainsi que son exactitude et sa concision. D'où l'hypothèse de la meilleure efficacité des groupes centralisés. Mais, à la suite des travaux de Heise-Miller, de Shaw, de Faucheux-Moscovici et de Flament, l'accent a été mis sur le rôle joué par le type de tâche sur l'efficacité du réseau. Ce sont bien les réseaux centralisés qui sont les plus efficaces, mais pour les tâches simples, alors que les réseaux décentralisés sont plus adaptés aux tâches complexes.

Shaw estime enfin que ces deux concepts peuvent pratiquement rendre compte de l'ensemble des résultats obtenus jusqu'à présent dans les études de groupes. Ainsi, si l'accroissement de la taille du groupe diminue son efficacité, c'est que la multiplication des membres diminue l'indépendance de chacun et augmente le nombre de communications, donc le risque de saturation. Si une présentation progressive des données favorise la

performance, c'est que le traitement des problèmes par fragments successifs empêche la saturation cognitive du groupe.

83. BRESSON, F. « Langage et communication », pp. 1-92 in FRAISSE, P. ; PIAGET, J. (éds.). *Traité de psychologie expérimentale. VIII – Langage, communication et décision*. Paris, Presses universitaires de France, 1965, 308 p. [Bibliographie : 268 titres].

Ce chapitre débute par une série de distinctions destinées à préciser son objet : 1) Le langage, considéré comme le système des conduites de communication verbale, doit être distingué de la « parole », conduite verbale individuelle de nature sociale et de la « langue », structure d'invariants abstraits de la considération d'un échantillon suffisamment large de conduites verbales individuelles qui constitue l'objet propre de la linguistique. 2) Toute utilisation des signes linguistiques ne relève pas de la psychologie du langage (ainsi l'utilisation de consignes ou de réponses verbales dans une situation expérimentale). 3) Outre leur fonction de communication, les signes linguistiques ont une fonction de symbole qu'ils partagent avec des systèmes de signes non linguistiques, qui ne seront pas envisagés ici (images mentales, symbolisme des objets, symbolisme mathématique, etc.). 4) Enfin sont écartées, malgré leur importance, les études génétiques et pathologiques du langage qui demeurent plus descriptives qu'expérimentales.

Ceci posé on rend compte en premier lieu des travaux qui ont porté sur la structure du langage. Nombre d'auteurs ont dégagé diverses fonctions du langage (expressive, conative, représentative ou référentielle, poétique). Leurs analyses ont été généralisées par Jakobson qui a classé les fonctions du langage en s'appuyant sur les différents termes du schéma général des processus de communication (émetteur, récepteur, canal, code, message et référent). On étudie ensuite les propriétés générales du code de communication verbale aux niveaux phonématique et syntagmatique (Martinet, Tesnière, Chomsky, etc.) ainsi que les points de vue normatif et descriptif de la théorie de l'information : ceci amène à traiter des recherches effectuées sur la redondance et les processus markoviens, ainsi que sur la distribution statistique des mots (Estoup, Zipf, Mandelbrot). Les systèmes de communication non linguistique (animale et gestuelle) sont étudiés à part et comparés au langage humain.

Les recherches traitant des aspects phonétiques du langage sont présentées successivement selon qu'elles concernent l'apprentissage phonétique, la discrimination phonétique (en liaison avec les différents facteurs qui interviennent dans la perception de la parole) et les effets des dépendances markoviennes au niveau des phonèmes.

En ce qui concerne les « dépendances syntagmatiques » c'est-à-dire les dépendances entre mots successifs dans la chaîne parlée, les travaux ont porté sur : 1) les dépendances markoviennes ; 2) les dépendances markoviennes entre les mots, leur méthode d'estimation, leurs effets sur l'intelligibilité, sur la production du discours et sur la lecture ; 3) la fréquence d'utilisation et la familiarité des mots, leurs effets sur la perception ; 4) les dépendances syntaxiques conçues selon les modèles de la linguistique distributionnelle et transformationnelle (Harris, Chomsky).

Les aspects sémantiques du langage ont essentiellement trait à la fonction de symbole des signes linguistiques. Les recherches se sont attachées principalement au symbolisme phonétique, aux processus de dénomination en rapport avec les catégories perceptives et intellectuelles, à la médiation sémantique dans l'apprentissage et la mémoire, enfin aux problèmes de l'analyse quantitative des aspects sémantiques du langage (différenciateur sémantique d'Osgood, études de contenu),

Sont abordées plus brièvement les études concernant les régulations interpersonnelles opérées par le moyen du langage (ajustement réciproque du locuteur et de l'auditeur) et les aspects expressifs (acoustiques et stylistiques) du langage. La conclusion insiste sur la nécessité de la collaboration de différentes disciplines, d'où la proposition par Osgood et Sebeok d'un nouveau terme : la psycholinguistique.

- 84.** FLAMENT, C. « Les processus de communication », pp. 172-216 in : FRAISSE, P. ; PIAGET, J. (éds.). *Traité de psychologie expérimentale*. IX – *Psychologie sociale*. Paris, Presses universitaires de France, 1965, 272 p. [Bibliographie : 71 titres].

Si l'importance des processus de communication dans la vie sociale est de mieux en mieux reconnue, on demeure incertain sur la manière dont ils s'y agencent, les études expérimentales conduites à ce propos venant pour une part achopper sur l'imprécision du vocabulaire.

Il semble que l'on puisse définir la communication comme un « échange de signification » et les processus de communication comme des « outils sociaux », dont la nature est relative aux buts de l'échange, à la situation du groupe dans lequel il s'institue et à ses effets. Cette nature même impose, au plan expérimental, divers types de manipulations. Ainsi tendra-t-on à limiter ou déterminer : a) le contenu de la communication au niveau de l'émission, renonçant à étudier la spontanéité du processus pour en observer les effets ; b) le découpage temporel des processus, dans la perspective ouverte à la psychologie sociale par l'application des modèles markoviens d'apprentissage ; c) les effets de la communication, suivant la méthode, des plus fécondes, préconisée par Festinger et son école.

Les recherches peuvent être classées selon qu'elles touchent à la structure, au contenu, aux effets ou aux réseaux de communication.

S'agissant d'abord de la structure, il apparaît qu'on utilise, pour l'étude quantitative des interactions au sein de la communication, les « unités de communication » que constituent les discours ou les messages émis par les membres du groupe. On construit de la sorte des matrices de communication qui présentent certaines régularités ; ainsi de la structure de Bales dite « centralisée ». Ces matrices sont justiciables d'une interprétation psychologique et peuvent être exprimées mathématiquement dans la perspective ouverte par la théorie des graphes. On y voit notamment que la disposition des locuteurs influe sur la structure de communication (effet Steinzor). La plupart de ces études ont été réalisées en laboratoire ; peu nombreuses sont celles qui portent sur la communication entre groupes hiérarchisés ou naturels.

Quant au contenu de la communication, il fait l'objet d'une analyse qualitative, qui permet une description plus fine et qui repose sur les « unités de signification » entre lesquelles se partagent les discours. Les unités sont classées par catégories, celles-ci pouvant être de type mathématique (classes d'équivalence), opérationnel (classes d'information), thématique (analyse de contenu) ou s'établir selon la nature des rapports interpersonnels manifestés (Bales).

Les effets des communications ont été plus particulièrement mis en évidence par les études relatives aux processus d'influence sociale, par les recherches de Schachter sur le rejet de l'opposant et par les travaux concernant la performance des groupes de travail. On y trouve une bonne illustration des méthodes mises en œuvre.

S'agissant, enfin, des réseaux, on constate l'importance considérable du système matériel de communication. Les recherches ont porté particulièrement sur la relation existant entre la structure de communication et le réseau qui en fournit le cadre. L'essentiel d'une théorie des réseaux peut être dégagé si l'on étudie le rapport d'un processus de communications pris comme tel et le réseau des contraintes matérielles qui pèsent sur lui. Les études consacrées aux réseaux dans les groupes de discussion sont particulièrement éclairantes à cet égard.

D'une manière générale, il s'avère que les travaux effectués dans le domaine des communications seront de peu d'intérêt tant que l'on utilisera de façon routinière la méthode expérimentale ou tant que la nature complexe des processus imposera des limitations ou des découpages situant l'expérience par trop loin du réel. Si une description complète et satisfaisante des processus de communication n'a pu encore être obtenue, la synthèse théorique n'est pas

davantage prête. Pour y atteindre, il faudra considérer le rôle d'intermédiaire que jouent les processus de communication, moyen de réaliser des buts sociaux dans une situation sociale, et faire la théorie des relations invariantes qui s'instituent entre eux.

85. FLAMENT, C. *Réseaux de communications et structures de groupe*. Paris, Dunod, 1965, 196 p. [Bibliographie : 87 titres].

Depuis les travaux américains de Bavelas et de ses disciples (Leavitt, Shaw) l'accent a été mis sur le rôle joué par le réseau de communication – c'est-à-dire le support, l'infrastructure matérielle qui permet aux membres d'un groupe de communiquer – sur la production et le moral des groupes. Si, en effet, toute communication suppose un échange matériel ou énergétique, on conçoit que le réseau de communication peut, lorsqu'il varie dans sa structure, entraîner des changements dans la structure des communications effectives et par là modifier les comportements du groupe. Malheureusement l'indice mathématique proposé par Bavelas pour caractériser le degré de centralisation des réseaux de communication n'a pu être confirmé expérimentalement. Au contraire les corrélations constatées entre cet indice et l'action du groupe s'annulent ou s'inversent lorsqu'on modifie la tâche proposée au groupe. Dans cet ouvrage, l'auteur montre qu'en fait le réseau de communication n'est qu'un outil de communication dont l'efficacité ne peut se juger qu'en fonction de son adéquation à la tâche ; ce qui suppose que soient définies avec précision les nécessités de la tâche collective, en termes de communication. S'agissant des groupes de travail, il définit le modèle de la tâche comme le système logique des communications nécessaires et suffisantes à l'accomplissement collectif de la tâche. Ce modèle se trouve exprimé dans des termes mathématiques comparables à ceux exprimant le réseau de communication, et la relation d'adéquation entre les deux systèmes est définie comme un isomorphisme.

Cette approche théorique, qui constitue la première partie de l'ouvrage, est confirmée dans la seconde partie qui rend compte des deux expériences réalisées pour tester ses hypothèses. Leurs résultats montrent bien que les divers aspects essentiels de la vie des groupes (choix de l'organisation du travail, performance, connaissance des structures, difficultés spécifiques rencontrées dans le groupe) sont directement liés à cette relation d'adéquation ou d'inadéquation. Si on passe des groupes de travail à des groupes de discussion, la méthode définie par l'auteur reste valable. Elle repose sur la définition des systèmes de communication – communications possibles (réseau) et communications nécessaires (modèle) – et sur l'analyse de leur relation d'adéquation. Le modèle de discussion qui joue, dans l'analyse, le rôle de modèle de tâche, est construit à partir des théories de l'influence sociale. La relation entre ce modèle et le réseau de communication s'exprime en termes de possibilités de structuration du groupe en sous-groupes à forte cohésion, et



permet de prévoir l'évolution des opinions du cours de la discussion. Ces prévisions sont là encore vérifiées par l'expérimentation.

L'étude critique de divers travaux, notamment de sociologie industrielle, suggère en outre que ce mode d'analyse est transposable à l'étude des groupes naturels ; à condition toutefois de considérer simultanément les trois systèmes étudiés ici deux à deux ; système des possibilités matérielles de communication (réseau), système des nécessités logiques de la tâche (modèle de la tâche) et système social des relations et besoins interpersonnels. C'est la relation d'adéquation entre ces trois systèmes pris dans leur ensemble qui permettra d'analyser les faits de la vie d'un groupe naturel. L'ouvrage permet ainsi de comprendre l'importance que peut avoir la psychologie sociale expérimentale en dehors du laboratoire, et de voir comment des modèles mathématiques relativement simples peuvent rendre compte d'une réalité sociale.

86. OSGOOD, C. E. ; SEBEOK, T. A. (eds.). *Psycholinguistics : A survey of theory and research problems*. With a survey of psycholinguistics research, 1954-1964, by A. R. DIEBOLD, and the psycholinguists by G. A. MILLER. Bloomington, Ind., Indiana University Press, 1965, xii – 307 p. [Bibliographie : 452 titres].

La première partie de cet ouvrage est la réédition du texte déjà « classique » publié en 1954 par Osgood et Sebeok et présentant les travaux de deux séminaires interdisciplinaires. La théorie des communications fournit le cadre où organiser les problèmes de la psycholinguistique, discipline définie comme suit : « En un sens large, la psycholinguistique traite des relations entre les messages et les individus humains qui les choisissent et les interprètent. En un sens plus restreint, elle traite des processus par lesquels les intentions des locuteurs sont transformées en signaux relevant du code accepté par leur culture et des processus par lesquels ces signaux sont transformés en interprétations des auditeurs ; elle traite, autrement dit, des processus de codage et décodage dans la mesure où ceux-ci mettent en relation des états des messages à des états des partenaires de la communication. »

Les premiers chapitres sont consacrés à trois approches différentes du comportement verbal (linguistique structurale, théorie de l'apprentissage, théorie de l'information), dont l'intégration est précisément une tâche de la psycholinguistique, puis à une tentative de définition des « unités psycholinguistiques » et de leur hiérarchie. À cet égard, deux questions se posent : celle de la segmentation du message pour analyser le rapport de ses « unités » avec les décisions et choix faits par le locuteur ou l'auditeur ; celle de la détermination des traits distinctifs du message qui autorisent une telle segmentation.

Dans les chapitres suivants quatre aspects de la psycholinguistique sont abordés successivement : 1) Aspect synchronique « micro-structurel » : organisation des différents canaux de communication (phonique, gestuel, etc.) et relation entre leurs fonctionnements respectifs. 2) Aspect séquentiel : structures transitionnelles à l'intérieur des messages et aux différents niveaux linguistiques (description étroitement inspirée par la théorie de l'information et la statistique linguistique) ; problèmes des habitudes verbales et des associations de mots. 3) Aspect diachronique : acquisition du langage, bilinguisme, changements linguistiques. 4) Aspect synchronique « macro-structurel » : problèmes de la signification, de l'effet des motivations sur le message, des rapports entre langage, connaissance et culture ; ce quatrième aspect est l'un des plus intéressants dans la perspective de la psychologie sociale.

Dans sa deuxième partie, l'ouvrage comporte une revue des recherches de psycholinguistique effectuées de 1954 à 1964. On y souligne le fait que le texte d'Osgood et Sebeok dessine toujours un cadre largement valable pour la compréhension de la discipline : il suggérait de nombreuses idées qui se sont effectivement traduites dans la recherche. La revue des études ne suit pas cependant à la lettre le texte d'Osgood et Sebeok ; elle s'inspire plutôt du recueil de Saporta paru entre temps (*Psycholinguistics*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1962) et souligne les progrès considérables de la psycholinguistique, qui traite maintenant de sujets qui n'avaient guère été envisagés avant 1954 (pathologie du langage, classes de comportements « paralinguistiques », etc.). Elle manifeste surtout un certain changement d'orientation des recherches, qui délaissent les perspectives ouvertes par la théorie de l'information (et privilégiées dans le texte de 1954) pour s'inspirer des récents travaux de grammaire générative et transformationnelle de Chomsky. En appendice, figure un article de Miller, qui met l'accent sur les prolongements psycholinguistiques de ses propres travaux.

87. ERVIN-TRIPP, S. M. ; SLOBIN, D. I. "Psycholinguistics", *Annual Review of Psychology* 17, 1966 : 435-474. [Bibliographie : 328 titres].

Dans ce chapitre qui rend compte des travaux publiés entre 1958 et 1965, la psycholinguistique est définie comme « l'étude de l'acquisition et de l'utilisation d'un langage structuré ». Les auteurs y incluent donc, outre les recherches et théories portant sur l'acquisition du langage, la grammaire et le comportement verbal, la perception linguistique, la signification et les fonctions internes du langage, le domaine de la communication animale, l'examen des bases organiques du langage et de ses déterminants sociaux. Il sera seulement rendu compte ici des sections relevant directement de la psychologie sociale, qu'elles traitent des phénomènes extra-linguistiques ou de la sociolinguistique.

Le domaine qui a trait à l'étude des gestes, des variants linguistiques (traits de style personnel ou altérations de codes socialement déterminés) et paralinguistiques (phénomènes moteurs susceptibles de refléter un codage central) est en développement. Mahl et Schulze dans une synthèse bibliographique portant sur 110 recherches remarquent, avec quelque étonnement, l'importance accordée au monologue et l'indifférence témoignée à l'égard de l'influence des phénomènes extralinguistiques sur les réactions psychologiques d'un interlocuteur et ses comportements de communication spontanés. Quelques chercheurs toutefois s'orientent dans cette voie : Davitz et al., dans une revue d'ensemble sur la perception d'émotions communiquées intentionnellement, notent que la sensibilité aux indices extralinguistiques est très variable. Les pauses et interruptions du discours sont rapportées à l'anxiété et à la complexité des tâches de codage (Kasl et Mahl ; Livant ; Goldman-Eisler). Eldred et Price montrent qu'elles sont interprétées par des auditeurs comme le signe de divers types d'émotion ; avec Ervin-Tripp ils arrivent à les provoquer en créant des cas de contrainte (*stress*) ou d'utilisation socialement anormale du langage. Steward attribue le bégaiement à des difficultés de socialisation au moment de l'apprentissage du langage. Certains aspects de l'émission verbale (volume, taux, ton...) sont considérés par des juges comme des indices de l'humeur (Eldred et Price) ; d'autres, qui sont plutôt d'ordre temporel, sont rapportés à des caractéristiques de la personnalité de l'émetteur ou de son interlocuteur (Maclay et Osgood ; Goldman-Eisler).

La sociolinguistique aborde la conduite verbale au niveau des relations existant entre le cadre de la communication, son thème et ses agents ainsi qu'entre les caractéristiques de leur interaction et la valeur accordée à chacun. On trouvera dans ce domaine plusieurs études de compilation (Hymes ; Ervin-Tripp ; Gumphez et Fishman). Il apparaît que les traits linguistiques et extralinguistiques varient selon les situations sociales. Fisher établit que l'emploi des suffixes de participes diffère, dans une population d'enfants, selon le sexe et le caractère plus ou moins formel du contexte de communication. Selon Labov, les différences phonologiques constatées entre classes sociales s'accroissent lorsque l'échange porte sur des sujets émotionnels. Divers auteurs ont pu faire varier systématiquement le type et le style des productions verbales en contrôlant des situations ou des tâches d'interaction (Soskin et John ; Carrol ; Maclay et Newman ; Goldman-Eisler ; Skarbek et Anderson ; Lawton).

Un des effets communément produits par les situations sociales est la modification des fonctions du langage. Bernstein a inspiré diverses recherches en suggérant que la production des codes varie selon les conditions sociales qui assignent des fonctions différentes au langage ; ainsi dans des groupes caractérisés par un système d'interaction étroit, de fortes identifications communes (famille, gang), utilise-t-on des codes restreints. Le même auteur a étudié, avec d'autres, les contraintes linguistiques propres aux classes

moyennes où le réseau social et les exigences professionnelles réclament un code élaboré. Le type de relation établi entre des locuteurs du point de vue du pouvoir, de la solidarité, de l'intimité, affecte également les codes, et ce de façon différente à travers les groupes sociaux, nationaux et selon leurs systèmes de valeurs (Befu et Norbeck ; Brown et al. ; Fisher ; Slobin). Le mode d'interaction d'un groupe et sa valeur symbolique ont également une incidence sur les formes et usages spécifiques du langage (Forchhammer ; Zazzo ; Luria et Yudovich). Shibuya et Harms montrent que le fait de disposer d'un même code améliore la communication. En tant qu'elles sont associées à des appartenances sociales et des rôles différents, les variations linguistiques peuvent servir d'indicateurs des attitudes intergroupes (Lambert et al.).

L'étude du bi ou du multi-linguisme révèle l'étroite dépendance existant entre l'apprentissage, la rétention, la reproduction des langues et les croyances sur l'identité des groupes, le sentiment d'appartenance à divers groupes de référence et les situations sociales dans lesquelles se produit la communication (Hymes ; Fishman ; Gumphez ; Rubin ; Herman ; Diebold ; Ervin ; Ervin-Tripp ; Kolers, Lambert).

- 88.** MOSCOVICI, S. "Communication processes and the properties of language", pp. 225-270 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York – London, Academic Press, 1967, 333 p. [Bibliographie : 153 titres].

Pour situer le champ de recherche consacré à la psychosociologie du langage, ce chapitre avance quelques propositions théoriques appuyées sur des résultats expérimentaux. Il procède en constatant que, d'une part, les études sur les processus de communication verbale n'ont pas encore été intégrées dans un cadre de concepts unitaires et que, d'autre part, bien des aspects de l'interaction supposent le langage comme mode de relation et dimension de la conduite, fait jusqu'à présent négligé ; il dresse alors un bilan des travaux sur la conduite linguistique, formule quelques hypothèses nouvelles et discute les problèmes posés par la psychosociologie du langage comme telle.

Les linguistes ne se soucient guère de la fonction communicative du langage, pourtant essentielle ; ils sont plus préoccupés des capacités biologiques des locuteurs que de leurs attributs sociaux et psychologiques, de leur rôle d'émetteur ou de récepteur, et des différents modes de leur interaction. L'émission verbale n'est pas considérée comme le produit commun de deux personnes occupant des rôles différents. Cependant, si la distinction introduite par Saussure entre la langue et la parole a conduit à juste titre à séparer les phénomènes linguistiques de la psychologie individuelle, il convient de reconnaître que les systèmes linguistiques et leurs valeurs peuvent être l'objet d'une branche spéciale de la psychologie : la psychologie sociale. Il a en effet été démontré que la différenciation des langages est le résultat de

celle des systèmes de communication, que les propriétés des codes verbaux correspondent aux besoins de leurs utilisateurs et que l'organisation des messages dépend de leur destination, qu'il s'agisse d'influence ou d'information. Tous ces domaines intéressent directement la psychologie sociale. Cependant, les psychosociologues sont encore loin de s'attacher à comprendre la conduite linguistique ; loin d'en saisir le rôle et la spécificité, ils tiennent pour secondaires les aspects verbaux de l'interaction. La situation n'est pas meilleure dans le domaine de l'analyse de contenu ou l'étude expérimentale des processus de persuasion. Il faudrait désormais considérer la communication verbale comme un champ d'étude spécifique et cesser d'étudier la communication sans langage et le langage sans communication.

Un premier pas est fait dans cette voie dès lors que l'on considère les études psychosociologiques sur le langage, études qui s'occupent de la production des signes linguistiques et de leurs règles. On peut ainsi dégager deux formes d'apparition du signe linguistique, selon que celui-ci s'avère être un indicateur du rapport entre deux individus ou deux groupes ou un moyen de l'interaction sociale. Ces deux formes sont illustrées par des recherches portant notamment sur la perception de la position des membres d'un groupe en fonction du volume d'émission verbale et de l'ordre de parole : elles témoignent de l'établissement d'une hiérarchie dans le processus de communication et d'un ordre dans l'interaction verbale. Le taux d'émission verbale caractérise la position sociale des individus et apparaît comme un indice, un système de signes. Quant à la liaison des propriétés lexicales et syntaxiques du langage aux processus de communication, elle est illustrée par les travaux concernant le rapport entre processus d'influence et organisation du discours, ou par ceux traitant de la dépendance du contenu et de la forme des messages à l'égard de la structure des groupes. Ces deux directions délimitent l'essentiel du domaine de la psychosociologie du langage. Sont à ranger dans la deuxième direction les observations théoriques et expérimentales de l'auteur qui a tenté d'établir que les dimensions de la communication sociale peuvent rendre compte de l'organisation du discours en ses aspects lexicaux et syntaxiques. Dans cette perspective, il recense les phénomènes qui doivent être mis en relation et les variables qu'il convient de retenir. Pour ce qui est des processus de communication, une distinction est établie entre systèmes et canaux de communication : les canaux de communication sont définis par les caractéristiques techniques de leur fonctionnement et les caractéristiques physiques des symboles qu'ils véhiculent, tandis que les systèmes renvoient aux relations entre les partenaires telles qu'elles s'expriment concrètement dans un message dont l'émission produit un changement dans l'activité du récepteur. Ces deux éléments déterminent les fonctions qui seront assignées aux partenaires : fonction régulatrice ou fonction reproductrice. Pour ce qui est du langage, deux séries de variables sont retenues : la redondance et l'organisation syntaxique. La relation entre les variables indépendantes liées au processus de communication et les variables dépendantes liées à la

structure linguistique fait l'objet d'une série d'hypothèses selon lesquelles des variations lexicales, repérées notamment dans la redondance, seraient associées aux variations du système de communication et des variations syntaxiques aux variations des canaux. L'analyse de divers travaux expérimentaux montrent que deux dimensions du système de communication, la pression à l'inférence et la distance au référent, ont un effet sur les propriétés du langage. Deux expériences originales ont eu pour but de vérifier ces effets spécifiques : dans l'une il est démontré que la pression à l'inférence diminue le volume et la diversité du vocabulaire, tandis que l'autre fait apparaître un effet inverse dû à la distance au référent. Une expérience sur les situations-colloques permet de vérifier l'influence des canaux de communication au niveau des structures grammaticales de messages transmis oralement.

Ainsi voit-on s'amorcer l'exploration psychosociologique des relations entre communication et langage. La rareté des connaissances réunies empêche cependant de dépasser le niveau des généralités. Et tout progrès en ce domaine suppose que l'on affronte deux problèmes : l'un se rapporte à la définition du champ de la psycholinguistique, l'autre au rôle accordé au conditionnement verbal. À y prêter attention on sera en mesure d'approfondir l'exploration théorique et empirique que l'importance du langage mérite.

89. ROMMETVEIT, R. *Words, meanings and messages*. New York – London, Academic Press, 1968, 328 p. [Bibliographie : 282 titres].

La psycholinguistique se présente tout à la fois comme un lieu de rencontre interdisciplinaire, marqué par un échange fécond au-delà des frontières académiques traditionnelles, et comme un champ de recherche où chaque école entend établir les bases d'un savoir limité à son secteur propre et, par là fragmentaire. Pour donner une vue complète et unitaire de ce domaine, l'auteur expose les travaux qui le caractérisent et les progrès les plus récents, ouvrant une perspective théorique qui intègre tous les aspects du langage humain tels qu'ils se révèlent dans la communication verbale.

Après une introduction qui pose de façon intuitive les problèmes de la communication, une première partie théorique situe les caractères spécifiques et la portée de la psycholinguistique, en tant que celle-ci relève d'une « science des signes ». L'approche qu'elle propose tend à dépasser la dichotomie entre l'étude du langage comme système et celle des effets et conséquences de son usage ; elle renvoie au cadre extra-linguistique de la communication pour comprendre les propriétés spécifiques du langage. Afin d'éclairer les relations entre lois linguistiques et processus psychologiques, elle part d'une revue des théories qui, en psychologie, en linguistique et dans les sciences connexes, permettent d'isoler les moments et processus fondamentaux de la communication : définition des caractéristiques des

« actes de communication » et des traits sémiotiques particuliers aux « actes verbaux », étude des rapports entre acte de langage, conduite expressive et caractéristiques extralinguistiques, établissement du cadre de la communication en fonction de la situation sociale où elle se déroule et de facteurs linguistiques comme extra-linguistiques.

Le reste de l'ouvrage repère et précise les différents mécanismes psychologiques qui sont à l'œuvre à tous les paliers de la communication, depuis le plus élémentaire (les mots et leurs significations) jusqu'aux plus complexes (les effets sémantiques et pragmatiques des messages), en passant par la transmission des messages et leurs aspects syntactiques. Le mot est saisi comme une variable stimulus et réponse, et l'on précise les mécanismes afférents et efférents par lesquels la stimulation verbale s'organise en mot, ainsi que les opérations qui permettent l'activation des significations potentielles du mot. Le rôle respectif des significations et des facteurs non linguistiques dans la transmission du message est ensuite établi à travers l'examen des approches psycholinguistiques de la production et de la compréhension des phrases, et l'étude de la grammaire enfantine. S'attachant ensuite aux aspects sémantiques et pragmatiques des messages et l'efficacité de leur transmission, il aborde ainsi un domaine plus psychosociologique en traitant des effets extra-linguistiques de la communication verbale tels qu'ils apparaissent dans la transmission d'information et le changement d'attitude.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

### III. Structures de communication et langage

Voir aussi : 112 – 122 – 136 – 139 – 183 – 191.

#### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

90. CROWELL, L. et al. « Self-concepts of communication skill and performance in small group discussion », *Speech Monographs* 22, 1955 : 20-27.

On étudie la relation entre l'évaluation qu'une personne fait de son habileté à communiquer et sa performance dans une discussion de groupe. Deux questionnaires portant sur les aptitudes à s'exprimer et à communiquer et sur quelques notations biographiques sont administrés à des sujets qui sont ensuite répartis en trois groupes de discussion. Après la discussion on recueille les évaluations de la performance de chacun (contribution à la direction du groupe, dominance, etc.) faites par tous les membres du groupe, y compris par le sujet concerné.

Les personnes qui s'estiment très habiles à communiquer apportent plus de contribution aux décisions du groupe, sont plus intéressées, plus dominantes, mieux capables de retenir l'attention des autres, plus soucieuses de faire du bon travail et de diriger mais moins plaisantes et moins convaincantes que celles qui se jugent défavorablement sur la dimension en question. La perception que l'on a de soi comme bon auditeur n'est en liaison avec aucune des conduites qui viennent d'être énumérées.

91. THIBAUT, J. W. ; STRICKLAND, L. H. ; MUNDY, D. ; GODING, E. F. "Communication, task demands and group effectiveness", *Journal of Personality* 28(2), June 1960 : 156-166.



La performance de groupe est étudiée en fonction de deux variables : quantité des informations échangée entre les membres du groupe et taille des éléments ou des sous-unités à l'intérieur du groupe. Des groupes composés de deux personnes (simples dyades) ou de quatre personnes (doubles dyades) ont pour tâche d'évaluer un stimulus consistant en un certain nombre de points projetés sur un écran et de choisir parmi quatre réponses proposées comme possibles celle qui correspond au nombre de points vus sur l'écran. L'expérience comporte plusieurs essais au cours desquels la réponse correcte est présentée selon trois ordres différents d'« instabilité » croissante – dans une première série, la réponse correcte est la même pour tous les essais (série de persévération) ; dans une deuxième série (série d'alternance) il y a deux réponses correctes répétées de façon identique l'une à tous les essais pairs, l'autre à tous les essais impairs. Dans une troisième série, les réponses correctes sont distribuées au hasard. Les sujets sont placés de part et d'autre d'une cloison : un de chaque côté pour les simples dyades, deux de chaque côté pour les doubles dyades ; ils sont soumis à deux conditions différentes : dans certains groupes ils peuvent communiquer avant de donner leur réponse, dans d'autres ils n'en ont pas le droit.

On constate d'abord que d'une manière générale la performance est meilleure dans les séries de persévération où les réponses correctes obéissent à un ordre stable : l'exactitude des jugements diminue dans tous les groupes à mesure que croît l'instabilité de la présentation des réponses correctes. Les résultats confirment que la taille des sous-unités du groupe ainsi que les informations échangées entre les sujets influencent la performance du groupe : les doubles dyades réussissent mieux que les simples dyades et cette supériorité est plus marquée quand la présentation des réponses correctes est stable. La possibilité qu'ont les membres du groupe de communiquer entre eux entraîne généralement une meilleure performance : ceci est particulièrement vrai dans les conditions d'instabilité.

92. JAKOBOVITS, L. A. "Comparative psycholinguistics in the study of cultures", *International Journal of Psychology* 1(1), 1966 : 15-37.

Le Centre de Psycholinguistique Comparée de l'Université de l'Illinois a entrepris, avec la collaboration de chercheurs appartenant à 20 pays différents, une étude trans-culturelle reposant sur la comparaison de variables linguistiques définies dans le cadre de la théorie de Osgood, Suci et Tannenbaum. L'hypothèse de départ était que les variations intra- et inter-culturelles intervenant au niveau des expériences humaines peuvent être saisies par l'étude comparative des qualificatifs servant à décrire ces expériences.

L'étude s'est déroulée en trois phases. Dans un premier temps, on a procédé, pour chaque culture et dans les langues vernaculaires, au recueil d'un matériel

qualificatif fourni en réponse à des substantifs stimuli ; le traitement standardisé de ce matériel a permis d'établir un instrument normalisé mais adapté à chaque langue, constituant une forme polyculturelle du différenciateur sémantique et composé de 12 échelles bi-polaires. Dans la deuxième phase de l'étude, les données obtenues à l'aide de cet instrument ont été soumises à une analyse factorielle, afin de mettre en évidence les dimensions selon lesquelles s'organise dans les différentes cultures la qualification de l'expérience ; l'analyse factorielle devait permettre également de déterminer si les dimensions isolées pour chaque culture lui étaient spécifiques ou conservaient une stabilité transculturelle ; il est apparu que les systèmes affectifs se structuraient autour de trois dimensions : « valeur », « puissance » et « activité » et présentaient une généralité indépendante de la culture et du langage ; cette généralité montre, semble-t-il, que les êtres humains disposent, malgré leurs différences de culture, d'un appareil sensitif et réactif identique qui médiatise leur interaction avec un environnement variable. Dans une troisième phase, on a établi un « Atlas des significations affectives » à partir de l'évaluation de 550 concepts selon le différenciateur sémantique polyculturel ; il devrait permettre une comparaison interculturelle directe des profils sémantiques.

Les mesures psycholinguistiques élaborées au cours de cette recherche permettent également d'appréhender les différences qui subsistent entre cultures. En particulier les expressions métaphoriques de la dimension « valeur », renvoient à des expériences qui sont orientées soit vers l'interaction sociale, soit vers l'émotion et les sensations esthétiques, soit vers les qualités abstraites. Pour interpréter les différences ou similitudes qui apparaissent ainsi entre groupes culturels et linguistiques, le psychologue devra demander la collaboration de spécialistes de sciences sociales ; leur connaissance des cultures et des pays est indispensable.

93. MOSCOVICI, S. ; PLON, M. « Les situations-colloques : observations théoriques et expérimentales », *Bulletin de Psychologie* 247, jan. 1966 : 702-722.

Malgré l'intérêt croissant pour les phénomènes linguistiques et les processus de communication, le domaine d'étude d'une psychosociologie du langage reste à définir. On peut, à cet égard, imaginer deux orientations complémentaires : l'une, envisageant le langage comme un moyen de l'interaction sociale, s'attacherait à cerner la fonction propre du comportement verbal, par rapport aux autres formes de comportement, dans la genèse des interactions entre individus dans un groupe ; l'autre, tenant le langage pour une manifestation de l'interaction, analyserait les rapports entre les manifestations verbales et les processus de communication. C'est dans cette dernière perspective que s'inscrit la recherche présentée, qui se propose de montrer comment les dimensions de la communication sociale se répercutent

sur l'organisation du langage, tant au point de vue lexical qu'au point de vue syntaxique.

Avant d'établir une corrélation entre les phénomènes qui sous-tendent la rencontre de l'émetteur et du récepteur et les règles de construction de leur échange verbal, il convient de dresser l'inventaire des variables à considérer. Du côté du système linguistique : quantité d'émission verbale ; redondance du discours ; organisation syntaxique. Du côté des processus de communication : systèmes de communication et canaux de communication. C'est de cette dernière distinction que découlent les deux fonctions de l'activité des interlocuteurs : une fonction régulatrice pour laquelle le langage intervient comme système d'indices ; une fonction reproductrice pour laquelle le langage intervient comme système de signes. On peut dès lors formuler quelques propositions générales concernant les rapports entre dimensions du langage et processus de communication : a) la régulation des échanges, pour un même canal, entraîne des variations surtout dans la quantité d'émission et le degré de redondance ; b) la reproduction d'un message d'un canal à l'autre entraîne des variations qui sont surtout d'ordre syntaxique ; c) l'étude expérimentale et théorique de la genèse et de l'adaptation du comportement linguistique doit séparer les hypothèses ayant trait aux systèmes de communication et celles qui sont relatives aux canaux de communication.

S'agissant des canaux de communication, une première série d'expériences vise à saisir l'impact des positions écologiques et spatiales sur le comportement linguistique. Afin de manipuler des canaux purement psychologiques et sociaux on a choisi certaines « situations-colloques » qui permettent en outre de comprendre les modèles linguistiques en vigueur dans une collectivité. On part des hypothèses qui peuvent rendre compte des différences entre langage écrit et langage parlé pour concevoir deux groupes d'expériences où 1) la perception des signes non-linguistiques étant supprimée, les sujets substituent à une syntaxe mimique et gestuelle une syntaxe formelle, et où 2) le degré de contrainte sociale ou de formalisation imposée par les canaux est accentué. Pour cela on demande à un certain nombre de couples de sujets (pris dans une population scolaire) de discuter librement d'un sujet imposé (le cinéma), en les plaçant dans une des quatre situations suivantes où varient les degrés d'accessibilité perceptive et de contrainte ou formalisation : assis face-à-face (perception gestuelle et condition familière) ; assis dos-à-dos (non perception et condition inaccoutumée) ; assis côte-à-côte (non perception et condition familière en milieu scolaire) ; assis de part et d'autre d'un paravent, se faisant face (non perception, condition familière par référence au face-à-face).

Trois hypothèses constituaient le point de départ de ces expériences : 1) Lorsque le degré de communication ou de contrainte d'un canal de communication est élevé, le langage employé prend pour modèle le langage

écrit. 2) Un canal peu familier requiert une attention soutenue portée à l'organisation du discours et nécessite une formalisation du langage qui le rapproche du langage écrit. 3) Dans un canal donné, la non perception des mimiques et gestes n'entraîne pas de modification dans l'organisation grammaticale du discours. Ces trois hypothèses ne font que souligner la proposition générale suivante : la différence entre langage écrit et langage oral n'est pas imputable aux conditions de la stimulation physique, mais aux relations entre locuteurs dont les structures, variables, influent sur les choix linguistiques. Les données recueillies auprès de chaque couple expérimental relativement au volume d'émission, au degré de redondance et à l'organisation syntaxique confirment bien que les différences entre langage écrit et langage oral sont dues aux règles qui infléchissent les rapports des locuteurs autant qu'à la valorisation de ces règles par le caractère discontinu, la rareté des actes qu'elles régissent. Il est également démontré que les propriétés sociales des canaux sont les déterminants de l'aspect grammatical du comportement linguistique. S'agissant de la diversité des rapports interpersonnels entre les locuteurs selon les situations-colloques étudiées, on vérifie que ces situations ont bien des répercussions différentes sur les choix lexicaux, aussi bien que sur la fréquence des « dialogues », l'expression d'une communion ou la naissance de tensions.

La conclusion présente quelques remarques sur les développements immédiats d'une psychosociologie du langage : 1) Exploration de toute une série de « situations-colloques », qui sont celles de la psychologie elle-même aussi bien que de la société. 2) Élucidation des processus par lesquels les individus et les groupes communiquent et description des systèmes de communication réels qui permettraient de dégager les différentes classes d'émetteurs et de récepteurs et les types de rapports sociaux auxquels ils correspondent.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### IV. Groupes restreints : généralités ; dynamique et processus intragroupe ; structure, organisation ; Et production des groupes

Voir aussi : 22 – 23 – 24 – 34 – 36 – 113.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

94. FAUCHEUX, C. « La dynamique de groupe », *Année psychologique* 57(2), 1957 : 425-440. [Bibliographie : 111 titres].

La dynamique de groupe est située dans le courant des recherches psychosociales portant sur les groupes, plus particulièrement les groupes restreints. Après avoir rappelé l'origine lewinienne de l'expression « dynamique de groupe » et son institutionnalisation et la création du Research Center for Group Dynamics, l'auteur s'attache à définir l'acception stricte de la notion et les objectifs de recherche qui en découlent.

L'approche dynamiste des phénomènes de groupe ne recouvrant pas l'ensemble des recherches en ce domaine doit être distinguée, dans son originalité, des autres tendances. Elle se caractérise par : a) la prééminence accordée à la théorie ; b) la définition conceptuelle des variables dans un ensemble systématique ; c) une attitude expérimentale stricte ; d) le souci de dépasser le plan de la description pour atteindre à l'explication, et la soumission à celle-ci des instruments de collecte des données. Les autres courants de recherche correspondent plus ou moins à cette approche dynamiste selon qu'ils intègrent ou non ces caractéristiques.

1. Les factorialistes, dans une perspective épistémologique opposée, adoptent un mode de pensée statistique et se donnent pour objectif premier la description du comportement des groupes selon certains critères : traits de population, structure interne, traits de syntalité (en particulier synergie effective et d'entretien). Ils partagent néanmoins une même vue dynamique des faits étudiés et un même souci de séparation des variables.

2. Prenant comme matière élémentaire l'interaction entre les membres d'un groupe, les interactionnistes s'appliquent à collecter des observations standardisées en milieu « naturel » ou en laboratoire. Un dispositif d'observation armée, le chronomètre d'interaction, permet la mesure continue d'un système de plusieurs variables dans un processus relativement libre. Une distinction majeure sépare cette tendance de l'approche dynamiste : l'expérimentation ne sert pas à vérifier des hypothèses et les définitions de variables sont seulement opérationnelles.

3. Les sociométristes restent confinés dans le domaine des études sur le terrain par l'emploi exclusif des tests sociométriques.

4. La tendance psychanalytique se trouve sur un terrain épistémologique plus proche des dynamiciens, qui utilisent les concepts freudiens pour interpréter les mécanismes de groupe. Son apport le plus significatif se situe dans l'analyse des processus génétiques des comportements de groupe.

Les recherches en dynamique s'orientent autour de quelques thèmes principaux : processus de changement, réseaux de communication et dynamique de la communication. Plusieurs variables isolées dans les expériences relatives à ces thèmes ont été reprises et utilisées conceptuellement à des fins d'interprétation des résultats : cohésion, déviation, pression vers l'uniformité, état de l'opinion. Les groupes de discussion retiennent également l'attention, l'accent étant mis sur les décisions et le pouvoir. La perception reste encore un phénomène très étudié et l'on signale, outre quelques orientations nouvelles (coopération-compétition, famille, comparaison sociale), la reprise de certains thèmes lewiniens (niveau d'aspiration, succès-échec, agression).

- 95.** MONTMOLLIN, G. DE. « Réflexions sur l'étude et l'utilisation des petits groupes : I. Le petit groupe : moyen et objet de connaissance. II. Le petit groupe comme moyen d'action », *Bulletin du Centre d'Études et de Recherches psycho-techniques* 8 (4), 1959 : 293-310 ; 9 (2), 1960 : 109-122. [Bibliographie : 63 et 50 titres].

1. Après une revue des conceptions qui commandent, ou ont commandé, la théorie et la pratique, les perspectives d'utilisation du petit groupe sont dessinées, que celui-ci apparaisse, à titre de variable dans la situation

expérimentale ou à titre de situation-test, comme un moyen pour étudier l'individu, ou qu'il se présente comme un objet d'étude permettant de connaître les modalités les plus générales des petits groupes réels ou d'atteindre aux lois des phénomènes sociaux par « réduction microscopique ». Les avantages méthodologiques qu'il procure suffisent-ils cependant à le constituer comme un bon instrument d'étude en tous les domaines où il est utilisé ? Seul un examen des recherches entreprises peut fournir des éléments de réponse à la question.

Pour la psychologie générale et différentielle, le petit groupe, utilisé comme variable expérimentale, permet d'étudier les processus généraux d'adaptation sociale : reproduisant à une échelle réduite la société dans laquelle vivent ses membres, le petit groupe exige d'eux une adaptation multidimensionnelle qui se fonde sur leur capacité d'attention, de compréhension et de réaction. Il offre au psychologue la possibilité d'une observation directe des comportements, dans une situation représentative. Il peut également être considéré, quand il s'attache à la résolution de problèmes, comme modèle de l'individu, objectivation de ce qui se passe en lui (en particulier des processus cognitifs) et qui ne peut être atteint autrement que par l'introspection.

Pour la psychologie appliquée, l'utilisation du petit groupe à des fins diagnostiques constitue une innovation heureuse permettant de tester les aptitudes sociales. Introduisant le sujet dans une situation globale, représentative du niveau de complexité de la vie sociale quotidienne, on met en évidence ses possibilités d'adaptation. Cette utilisation repose sur une conception nouvelle de la personnalité, moins atomistique et plus réaliste que les conceptions classiques. Néanmoins, on peut mettre en doute la validité des pronostics faits par ce moyen, à propos d'individus singuliers pour lesquels le petit groupe aléatoire qui est réuni et la tâche collective qui est proposée ne représentent, par rapport au milieu et au travail réels fortement déterminés sociologiquement, que des cas particuliers.

Considéré comme un phénomène et un tout, le petit groupe devient objet d'étude mais ne laisse pas de faire problème : produit des conduites individuelles à un niveau complexe d'interaction, il offre une spécificité dont ne peuvent rendre compte les propriétés de ses membres ; on peut toutefois se demander quelle est la « réalité » du groupe. Un examen des recherches consacrées aux processus d'interaction, de structuration et aux performances dans les petits groupes de laboratoire, ainsi qu'à leurs aspects fonctionnels, normatifs et socio-émotionnels, montre qu'elles ont fait progresser la psychologie sociale. Le petit groupe constitue la seule échelle à laquelle il soit possible de manipuler et contrôler des variables sociales et de traiter de façon rigoureuse le problème du passage de l'individuel au collectif, de l'intégration des conduites individuelles. Cependant, s'il paraît légitime de généraliser les conclusions expérimentales aux petits groupes primaires réels, pour des tâches

précises, dans des conditions déterminées, il est douteux que l'on puisse le faire pour des groupes plus importants et en tirer une explication de la société et de son évolution. En raison même des caractéristiques qui situent son intérêt méthodologique, le petit groupe confère à certains processus psychologiques une trop grande importance, au détriment d'autres facteurs de la vie sociale. Par ailleurs certaines recherches trop dispersées, strictement descriptives ou opérationnelles, dépourvues de base théorique ou, au contraire, dogmatiques et simplistes, suscitent des réserves.

2. Dans le domaine des applications, le petit groupe est utilisé à des fins pédagogiques, comme moyen d'action pour changer les attitudes, les habitudes, les conduites individuelles et collectives. Il sert à informer, à transformer les individus qui en sont membres, dans des buts de thérapie, de formation ou d'entraînement aux relations humaines, ou enfin de pression. À ce niveau, se pose la question de son efficacité (comment la mesurer et la contrôler ?) et celle des fins à poursuivre.

De manière générale, la pratique a précédé la connaissance fondamentale, et l'on ne saurait dresser un bilan scientifique de l'utilisation des petits groupes dans les secteurs de la pédagogie, de la psychiatrie ou de la formation des cadres. Tout au plus peut-on essayer d'évaluer les méthodes en les rapprochant de certains travaux expérimentaux et en dégagant leurs présupposés théoriques ou philosophiques. Le groupe de thérapie, le psychodrame, le sociodrame, le « training group », le groupe de pression sont ainsi successivement passés en revue. Les critiques portent essentiellement sur le manque de validation des techniques et leur absence de base théorique. Les conceptions de l'homme et de la société qui donnent une assise à la pratique semblent, en effet, contestables et inscrites dans des perspectives culturelles limitées.

La conclusion générale insiste sur la nécessité d'entreprendre des recherches interculturelles et interdisciplinaires, avant d'adopter les conclusions et les moyens de la psychologie des groupes, toujours relatifs à une culture donnée.

96. CARTWRIGHT, D. ; ZANDER, A. (eds). *Group dynamics ; Research and theory*. Evanston, Ill., Row, Peterson, 1953, xiii – 630 p. [New edition : London, Tavistock, 1960, xii – 826 p.].

Le développement de la recherche sur les groupes a été orienté par deux préoccupations : le souci de favoriser le fonctionnement du système social global par une meilleure connaissance des groupes primaires et unités qui le constituent, et la conscience que seule la méthode scientifique pouvait améliorer la vie des groupes. Fruit de méthodes et systèmes d'approche variés, s'est ainsi accumulé un vaste savoir dont l'ouvrage découvre les principaux aspects. Utilisant souvent des articles déjà publiés, les éditeurs ont voulu



donner une vue du domaine sous l'angle théorique et méthodologique, tout en présentant les principaux résultats obtenus. Ils ont ainsi opté pour une formule à mi-chemin d'une synthèse théorique, sans doute prématurée, et d'une simple collection de textes à valeur illustrative ; traçant le cadre des problèmes théoriques fondamentaux, ils y rangent la littérature la plus significative. Les six parties de l'ouvrage sont précédées d'une introduction qui précise, avec la nature théorique du problème, la perspective intégrant les travaux cités en exemple et les questions restant posées à la recherche. À elle seule la lecture de ces six introductions fournit un bon aperçu des études conduites à propos des groupes.

La première partie est consacrée à des articles d'orientation théorique dont le choix, sans vouloir être représentatif ni exhaustif, découvre les perspectives où s'ordonnent les différentes contributions présentées dans les chapitres suivants. Celle que détermine la théorie du champ de Lewin n'est pas tracée comme telle, mais elle constitue le cadre conceptuel des introductions auxquelles on peut se référer à titre comparatif. Cinq approches sont précisées : celle de Cattell, qui détermine les dimensions majeures des groupes par analyse factorielle à partir de 3 types de données : facteurs individuels de personnalité, caractéristiques structurelles des groupes et variables de « syntalité » (c'est-à-dire performances du groupe fonctionnant comme un tout). La perspective « interactionniste » est représentée par Bales, qui étudie le système produit par l'interaction de plusieurs individus et caractérise, par la stratification des statuts, le degré de contrôle exercé par chaque personne sur les autres et l'accès de chacun aux ressources communes. Une méthode d'analyse des interactions permet de saisir le développement de ce système interne en fonction des ressources et problèmes dépendant de l'environnement. Stogdill s'intéresse, sous l'angle d'une certaine conception de l'organisation, à la distribution des responsabilités susceptible de conduire le groupe à ses fins et à la comparaison des structures formelles et informelles d'activité et d'interaction. S'inspirant de la psychanalyse, Scheidlinger souligne les aspects motivationnels et émotionnels qui sous-tendent l'activité des individus constituant un groupe. Le courant des études sociométriques, présenté par Jennings, donne pour assise aux groupes les choix affectifs entre individus et distingue entre sociogroupes, imposés par la société, et psychogroupes, plus naturels, émergeant des choix et rejets spontanés.

La cohésion des groupes est entendue, dans la deuxième partie, de manière quelque peu restrictive, comme la résultante des forces d'attraction exercées par le groupe sur ses membres, forces qui dépendent de certaines propriétés du groupe (but, taille, organisation, position dans la communauté, etc.) et des besoins des individus (affiliation, reconnaissance, sécurité, etc.). Les trois chapitres qui s'y rapportent constituent une première tentative en vue de déterminer les facteurs de la cohésion. Rassemblant des travaux sur la formation de groupes dans des ensembles d'habitation, Festinger souligne

l'effet de la disposition des lieux et du voisinage sur la constitution des liens de groupe et manifeste les relations qui existent entre les besoins satisfaits par l'appartenance aux groupes, la cohésion de ces derniers et l'agrément de la vie communautaire. Thibaut rapporte l'attraction du groupe à la valence de ses activités ; il montre également que des rapports d'hostilité peuvent naître d'une inégalité de statut et que la position au sein du groupe (centrale ou périphérique) modifie la façon dont les liens interpersonnels sont influencés. Une expérience exploratoire de French précise les facteurs d'éclatement d'un groupe en comparant, du point de vue de leurs réactions à des situations frustrantes, des groupes qui diffèrent par leur degré d'organisation.

La dynamique de l'influence sociale est saisie, dans la troisième partie, par le biais des pressions concourant à l'uniformité et celui des normes imposées par les groupes, dont on précise les conditions d'émergence, les fonctions et les facteurs de force. Asch étudie les causes de résistance ou de soumission aux pressions des groupes et montre que la tendance à dévier sera d'autant moins grande que les réponses de l'individu seront moins discriminables, et que le groupe sera plus nombreux et plus unanime contre lui. Gordon cherche à préciser si des différences existent entre les opinions publiques et privées d'individus adhérant volontairement à un groupe, et si le changement intime est déterminé par la connaissance des opinions du groupe. Bovard examine également l'influence de la perception et de la connaissance d'une norme de groupe sur le changement d'opinion privée. Festinger explique comment la cohésion du groupe détermine la puissance avec laquelle il entraînera des uniformités dans le comportement de ses membres. Avec Schachter et Back, il compare en milieu naturel la force des normes de groupes qui diffèrent par leur niveau de cohésion. Les résultats obtenus sont confirmés par une expérience de Schachter sur le rejet des déviants dans des groupes de discussion, rejet d'autant plus marqué que le groupe est attractif et le thème de discussion central pour le groupe. Étudiant des populations urbaines en période de catastrophe, Killian montre les conflits de normes provoqués chez l'individu par l'appartenance à plusieurs groupes. Les trois derniers chapitres discutent d'expériences où la modification de comportements individuels apparaît comme une résultante de décisions de groupes (Coch et French ; Levine ; Butler ; Lewin).

Cinq chapitres traitent, dans la quatrième partie, du problème de la productivité des groupes, fournissant une contribution empirique à une théorie générale des buts et de la « locomotion » des groupes. Opérant une distinction fondamentale entre deux types d'interdépendance, coopération et compétition, Deutsch apporte des précisions fécondes sur le fonctionnement, l'organisation, l'efficacité des groupes et les motivations de leurs membres. Dans une perspective proche, Fouriezos, Hutt et Guetzkow opposent les conduites orientées par les besoins personnels et celles qui visent à la réalisation des buts du groupe. Horwitz explore la manière dont ceux-ci peuvent influencer

les motivations des membres, éclairant la compréhension des conséquences motivationnelles de l'appartenance au groupe. À partir de l'analyse de l'interaction, Bales et Strodtbeck déterminent dans le travail d'un groupe des séquences dont chacune possède une fonction spécifique pour l'acheminement du groupe vers son but. L'effet de la cohésion du groupe sur sa productivité est étudié par Schachter, Ellerson, McBride et Gregory.

Les travaux sur les propriétés structurelles des groupes sont rassemblés dans la cinquième partie. Parmi les conditions d'une structure stable dans les petits groupes, Mills étudie surtout celles qui tiennent au statut des membres. Kelley s'attache aux formes et fonctions de la communication dépendant d'une structure hiérarchique. Les relations de pouvoir et d'influence sont analysées dans leur évolution par Lippitt, Polansky, Redl et Rosen, qui observent des groupes d'adolescents en camps de vacances. L'effet de la position de pouvoir relatif sur l'interaction dans les groupes est mis en évidence par Hurwitz, Zander et Hymovitch. Bavelas examine l'incidence sur l'efficacité des groupes de divers types de réseaux de communication. La relation entre la taille des groupes, leur structure et la nature des interactions qui s'y produisent est étudiée comparativement par Hare. La structure sociométrique d'un groupe est rapportée par French aux caractéristiques de ses membres, à leur comportement public et aux valeurs du groupe.

La dernière partie prend pour thème le leadership, qu'il est cependant bien difficile d'isoler des problèmes d'appartenance ou de fonctionnement ; aussi se limite-t-on aux travaux qui décrivent la conduite de leadership ou qui déterminent les conséquences de ses différents styles. Pour préciser les fonctions de leadership, Carter, Haythorn, Shriver et Lanzetta comparent des groupes fonctionnant avec ou sans leaders désignés. L'influence d'un leader désigné sur l'exécution de la tâche du groupe est également étudiée par Maier et Solem. Preston et Heintz analysent les effets de deux types de leadership (participation ou supervision) sur le moral, le changement d'attitude et l'efficacité du travail. L'étude classique de White et Lippitt compare l'influence exercée par les leaders, démocratique, autocratique et « laissez-faire » du point de vue de la productivité du groupe, de ses sentiments de solidarité et du climat émotionnel. Kahn et Katz définissent les caractéristiques du « bon » contremaître, à partir d'une comparaison du moral et du rendement de différentes équipes de travail en milieu industriel.

97. HARE, A. P. *Handbook of small group research*. New York, The Free Press of Glencoe, 1962, xiv-512 p. [Bibliographie : 1 385 titres].

Cet ouvrage se présente à la fois comme un manuel, définissant des notions élémentaires, passant en revue les problèmes fondamentaux de l'étude des petits groupes, et comme un guide documentaire : outre l'importante bibliographie générale, la plupart des chapitres sont suivis de descriptions

rapides d'expériences indiquant l'auteur et le thème de la recherche, l'échantillon, la méthode utilisée et les résultats obtenus. Le texte même des chapitres est très riche en références bibliographiques et comprend des exposés plus détaillés des travaux les plus marquants.

La première partie est consacrée aux caractéristiques générales des processus d'interaction et des structures de groupe. Un schéma conceptuel qui orientera la présentation du domaine est proposé dans le premier chapitre où sont définis les éléments de l'interaction sociale. Traitant des normes et du contrôle social, le chapitre 2 présente les recherches sur la conformité. Sont ensuite abordés les processus de décision avec un exposé sur les catégories de Bales et des développements sur la perception interpersonnelle (chap. 3). Le groupe est envisagé comme un système de rôles dans le chapitre 4, tandis que le chapitre 5 traitant des choix interpersonnels, fait référence à la sociométrie et au problème des tensions au sein du groupe.

La présentation de la littérature s'organise dans la seconde partie autour des 6 variables qui affectent le processus d'interaction. Sont envisagés successivement : 1) les variables relatives à la personnalité ; 2) les caractéristiques sociales (âge, sexe, classe sociale, groupe ethnique, amitié) ; 3) la taille du groupe ; 4) la tâche du groupe ; 5) les réseaux de communications ; 6) le leadership.

La troisième partie est consacrée à la comparaison de la performance individuelle et de la performance collective (chap. 12) et aux variables affectant la productivité des groupes (chap. 13).

On trouve en appendice un bref exposé sur les principales méthodes et techniques de recherche et sur l'analyse factorielle.

- 98.** HARE, A. P. ; BORGATTA, E. F. ; BALES, R. F. (eds.). *Small groups. Studies in social interaction*. Rev. ed. New York, Alfred A. Knopf, 1965, xvi – 706 p.

Cet ouvrage est un recueil de textes sur les groupes restreints dont la première édition date de 1955. Des modifications sensibles ont été apportées dans cette nouvelle édition : on y trouve une vingtaine d'articles supplémentaires mais la bibliographie annotée de 584 titres a été supprimée. L'ouvrage comprend 66 textes regroupés en 3 parties et 12 chapitres. Situait le domaine d'études dans une perspective historique et théorique la première partie se compose de 3 chapitres : premières théories ; premières recherches ; théories actuelles. La seconde partie traite de « l'individu dans les situations sociales » et comprend des textes relatifs à la perception sociale (chap. 4), à la cohérence de l'individu (chap. 5) et à l'influence du groupe (chap. 6). Les textes regroupés dans la troisième partie consacrée au « groupe comme système d'interaction sociale »

se rapportent aux réseaux de communication (chap. 7), aux problèmes d'interaction et d'équilibre (chap. 8), aux effets de la taille du groupe (chap. 9), à la composition du groupe, aux coalitions et aux sous-groupes (chap. 10), à la différenciation des rôles (chap. 11) et à l'étude du leadership (chap. 12).

99. DELAMATER, J. ; MCCLINTOCK, C. G. ; BECKER, G. "Conceptual orientations of contemporary small group theory", *Psychological Bulletin* 64(6), 1965 : 402-412. [Bibliographie : 61 titres].

Toute tentative d'évaluation des résultats obtenus dans l'étude du comportement dans les petits groupes se heurte à des difficultés qui tiennent aux différences dans la terminologie et dans le choix des unités d'analyse. Cet article vise à comparer de ce point de vue les six principales orientations dans ce domaine d'étude : Bales, Cartwright et Zander, Homans, Moreno, Newcomb, Thibaut et Kelley. Variables et hypothèses sont extraites d'un échantillon d'études empiriques représentant ces six orientations et sont comparées de trois points de vue : 1) dimension de l'unité d'analyse : individu, dyade, groupe ; 2) niveau des processus étudiés : niveau individuel, niveau relationnel (un individu est étudié en relation avec un ou plusieurs autres individus, ou avec un groupe), niveau de l'interrelation ou relation réciproque entre individus ; niveau du groupe ; 3) contenu des variables : états affectifs, processus cognitifs, comportement, position, structure.

Les résultats de cette analyse laissent apparaître une très grande hétérogénéité entre les six orientations. On peut certes déceler quelques tendances communes : ainsi, l'individu comme unité d'analyse, ou le niveau individuel, sont-ils plus fréquemment utilisés comme variables dépendantes. Cette tendance commune aux six approches, reflète l'orientation traditionnelle de la psychologie sociale qui tend à faire dépendre le comportement de l'individu des caractéristiques sociales de son environnement. Mais les divergences restent le fait marquant : les variables utilisées dans les recherches représentant l'approche de Bales sont conceptualisées essentiellement au niveau du groupe, ce qui correspond à l'orientation sociologique de Bales. Les variables qui représentent l'approche de Cartwright et Zander sont conceptualisées soit au niveau individuel, soit au niveau du groupe : on reconnaît là l'accent mis par Lewin sur les comportements du groupe et de l'individu, au détriment des processus interindividuels. Les quatre autres approches privilégient au contraire la dynamique de la relation interpersonnelle en tant que telle. Mais il convient de remarquer que, en dépit des assertions répétées des psychosociologues quant à l'importance primordiale des processus d'interrelation ou d'interdépendance, c'est seulement chez Newcomb que l'on trouve un nombre substantiel de variables conceptualisées à ce niveau.

L'examen du contenu des variables utilisées révèle également des divergences. Les recherches qui s'inscrivent dans la tradition de Bales et de Moreno, partant d'un point de vue plutôt sociologique, mettent plus que les autres l'accent sur les variables de position, de structure et de comportement. Les approches de Homans et de Thibaut et Kelley privilégient les phénomènes affectifs et le comportement, tandis que chez Newcomb et chez Cartwright et Zander on trouve surtout des variables relatives aux phénomènes affectifs et cognitifs.

Il est intéressant de noter les relations qui n'apparaissent que très rarement : ainsi il n'y a pour ainsi dire pas d'hypothèses mettant en relation le niveau individuel et le niveau de l'interrelation. De même peu d'hypothèses concernent la relation entre individu comme variable indépendante et groupe comme variable dépendante. Enfin il semble que la théorie anticipe sur la recherche dans l'intérêt qu'elle manifeste à l'égard des processus d'interrelation, intérêt qui n'apparaît guère à l'examen de la littérature empirique.

- 100.** MONTMOLLIN, G. DE. « L'interaction sociale dans les petits groupes », pp. 1-58 in : FRAISSE, P. ; PIAGET, J. (éds.). *Traité de psychologie expérimentale. IX – Psychologie sociale*. Paris, Presses universitaires de France, 1965, 272 p. [Bibliographie : 152 titres].

Si abondants et intéressants qu'apparaissent les travaux consacrés au comportement en groupe, ils n'en présentent pas moins quelque désordre dans leur méthode et leur conception. À les examiner avec quelque recul on repère différentes orientations qui expliquent l'hétérogénéité actuelle du domaine. Trois phénomènes ont été successivement étudiés : influence univoque du groupe sur chacun de ses membres ; interaction fonctionnelle des membres du groupe dans le cadre d'une performance collective ; détermination par le groupe, considéré comme unité organique, du comportement de ses membres.

Du point de vue méthodologique, l'étude des petits groupes évolue dans le sens d'une complexité croissante des plans expérimentaux : multiplication des variables dépendantes et indépendantes ; manipulation des variables indépendantes ; technique du « groupe simulé » ; miniaturisation des situations sociales ; contrôle expérimental des sujets, des variables ou de la manipulation elle-même.

À considérer quelque 150 ouvrages parus dans les années dernières, on voit se préciser deux types de recherches : celles qui touchent aux réactions de l'individu face à autrui et celles qui concernent le travail de groupe.

1. S'agissant du premier type de recherches, on trouve un individu confronté à un nombre plus ou moins grand de personnes avec lesquelles il n'a

pas d'intérêt commun ni de lien particulier. On explore les influences qu'il peut subir, sur deux plans : action, et jugements ou idées.

Au plan conatif, certains travaux ont été consacrés à l'étude de *l'interaction sans réciprocité* : le sujet qui doit accomplir une tâche n'a aucune action sur les autres personnes intégrées à la situation expérimentale, qu'il s'agisse d'observateurs attentifs et silencieux ou d'observateurs critiques ou approbateurs. D'autres travaux portent, au contraire sur *l'interaction réciproque* : tous les participants sont à la fois « stimulant et réagissant », qu'il s'agisse ou non de situations compétitives, d'imitation ou de contagion.

Au plan cognitif, on apprécie les changements qui interviennent dans la réponse d'un sujet du fait qu'il connaît la réponse des autres personnes. Véhicule nécessaire de l'influence, la communication peut se faire à sens unique (du groupe vers le sujet), et l'on a influence sans réciprocité ; elle peut aussi se présenter comme une intercommunication, et l'on a influence réciproque. Les études consacrées à l'influence sans réciprocité mettent en évidence la généralité de l'influence interpersonnelle (tendance au conformisme) et l'accroissement de l'influence en raison de l'ambiguïté du stimulus, de sa difficulté ou de l'information des sujets. Les études consacrées à l'influence réciproque dégagent, outre l'influence de la majorité, les effets de la disparité des réponses et de leur distribution. Elles exploitent des situations d'interaction continue (étude des effets de facteurs sociaux sur la perception) ou de discussion collective (étude de l'effet de la discussion sur les jugements individuels).

Les phénomènes de convergence ou de conformisme sont interprétés, soit en termes de « restructuration cognitive » expliquée par le jeu d'influences informatives émanant du groupe pris pour cadre de référence ; soit en termes de satisfaction de besoins de sécurité, d'affiliation ou d'accord avec les autres, à quoi l'on peut rattacher la théorie de la « dissonance cognitive » de Festinger.

2. Les travaux consacrés à la performance de groupe se situent au niveau des interactions d'individus qui aboutissent à une résultante unique, cette résultante fournissant l'objet propre de la mesure et de l'interprétation et permettant de comparer performances collectives et performances individuelles ou de préciser les variables de la productivité collective.

Les nombreux travaux relatifs aux performances quantifiables montrent que la performance d'équipe est plus exacte et plus élevée que la performance individuelle, mais qu'elle réclame plus de temps. De récentes recherches prennent en compte, dans l'évaluation de la performance, certains aspects fonctionnels de la situation comme la nature de la tâche (selon qu'elle permet ou non une division du travail), les modalités de discussion, les processus de décision, le degré d'interdépendance des membres du groupe. Les résultats

obtenus par la discussion de groupe apparaissent nettement supérieurs, mais l'on ne sait s'il faut imputer ce fait à l'interaction, aux processus de décision ou à la connaissance de la réponse des autres. La supériorité du travail d'équipe résulterait du jeu de trois facteurs : combinaison des résultats individuels, facilitation sociale, contrôle des erreurs.

La productivité collective peut être rapportée à d'autres variables, propres au groupe lui-même, qui n'ont pas encore fait l'objet d'études complètes et vraiment rigoureuses. Ainsi de celles qui concernent les *facteurs de population* (nombre des participants, niveau d'instruction, milieu socio-économique, compétences, personnalité, etc.), les *facteurs d'interrelations fonctionnelles* en rapport avec la tâche (structures de commandement, de communication, etc.), les *facteurs d'interrelations affectives et socio-émotionnelles* (relations affectives, motivations personnelles, solidarité et conformisme).

On peut estimer en définitive que, si positif qu'il soit, le bilan des recherches expérimentales sur les petits groupes ne permet pas d'espérer dans un avenir proche une synthèse satisfaisante. Celle-ci requiert des travaux moins parcellaires, des modèles plus complets, une séparation moins arbitraire enfin entre l'approche des phénomènes d'interaction sociale et la psychologie générale ou la sociologie.

- 101.** MCGRATH, J. ; ALTMAN, I. *Small Group research. A synthesis and critique of the field.* New York, Holt, Rinehart and Winston, 1966, 601 p. [Bibliographie : 2 699 titres].

L'ensemble de la recherche relative aux groupes restreints durant les années 1959-1962 est présentée ici sous forme d'analyse documentaire. La synthèse des données empiriques n'est pas faite sous l'angle théorique mais en vertu d'un système classificatoire permettant de confronter et de relier les variables qui ont été étudiées. À côté d'un important recueil de matériel empirique, on trouve un aperçu rapide sur le domaine d'étude à travers ses thèmes, ses méthodes et ses institutions spécifiques.

La première partie développe le système de classification dont le but est de présenter un « métalangage » qui refléterait la nature formelle des variables manipulées dans la recherche sur les petits groupes. Un tel système qui évite les écueils d'une classification basée sur les contenus, décrit les variables en fonction de leur définition opérationnelle ou de la propriété des données obtenues. À l'image de celle de Mendeleiev, cette classification inclut non seulement les variables déjà considérées dans le passé, mais également celles qui pourraient l'être dans l'avenir. La validité et l'utilité du système comme instrument de classification descriptive et prédictive est démontrée par son application au traitement d'un échantillon de 250 recherches sélectionnées dans un répertoire de plus de 2 000 titres.



Un panorama rapide du domaine d'étude des groupes restreints est présenté dans la deuxième partie. Après avoir précisé les cadres et les conditions spécifiques de la recherche, les auteurs proposent quelques généralisations concernant les relations les plus importantes qui peuvent être mises en évidence par l'analyse de l'ensemble des expériences ; ces relations portent sur : 1) les caractéristiques des membres des groupes (aptitudes, expérience, traits de personnalité, indications biographiques) ; 2) les caractéristiques des groupes (aptitudes, expérience, taille, composition) ; 3) les relations interpersonnelles dans les groupes, le leadership, la performance des groupes eux-mêmes ou de leurs membres (rôle des caractéristiques des individus et rôle de l'environnement) ; 4) les effets de la personnalité et des facteurs sociaux sur la performance. Les problèmes méthodologiques particuliers à ce domaine de recherche sont également examinés. Le chapitre s'achève sur une description du cadre socio-culturel et des normes de la communauté scientifique qui se consacre à ce type d'étude, ainsi que son insertion dans le cadre plus large de la recherche psychosociologique et de la vie sociale.

La troisième partie de l'ouvrage, de beaucoup la plus importante, présente les données empiriques qui ont été accumulées au cours des quatre années considérées. Un travail d'analyse et de compilation portant sur 250 recherches a permis de rassembler cette information sous forme d'un catalogue des relations existant entre 31 variables. Pour chaque variable on indique les définitions et les mesures utilisées, les recherches où elle a été manipulée, sa fréquence d'apparition, la nature et l'étendue des relations qui l'associent aux autres variables. Les mêmes données sont ensuite présentées sous une forme différente en les rapportant aux études particulières dont elles ont été extraites. Ces 250 études sont ainsi résumées sous une forme normalisée et analytique. Une bibliographie de 2 699 titres, couvrant la quasi totalité du champ analysé termine l'ouvrage.

- 102.** LAPASSADE, G. *Groupes, organisations et institutions*. Paris, Gauthier-Villars, 1967, 314 p.

Le titre même de cette étude est significatif d'une des principales thèses de l'auteur : on ne peut aborder les problèmes des groupes sans aborder en même temps ceux des organisations et des institutions ; en particulier la démocratie des groupes ne signifie rien si elle ne s'intègre pas dans une démocratie institutionnelle. Les thèses défendues dans cet ouvrage, la critique de la dynamique de groupe « officielle » et de « l'éducation active », le plaidoyer en faveur de techniques nouvelles et d'une société nouvelle se mêlent étroitement à l'examen détaillé et critique de théories et recherches classiques en matière de psychosociologie des groupes et de sociologie des organisations. Constituant la partie pratique de l'ouvrage, une annexe développée présente la mise en œuvre des techniques préconisées par l'auteur.

Le premier chapitre retrace les grandes étapes des recherches sur les groupes et les organisations en les situant dans le mouvement historique de bureaucratisation de la société industrielle qui se déroule en trois phases. C'est dans la phase A de l'industrie de métier que sont élaborées les premières doctrines sociologiques et politiques de la nouvelle société (Fourier, Proudhon, Comte, Marx.). Dans la phase B, celle de la grande industrie, les théories classiques de l'organisation (Taylor, Fayol) expriment et justifient la bureaucratisation des grandes entreprises industrielles. En sens inverse, avec Mayo et le mouvement des relations humaines, Moreno et la sociométrie, Lewin et la dynamique de groupe, s'affirment la critique psychosociologique des bureaucraties industrielles et la recherche de méthodes de traitement. Le psychosociologue apparaît comme l'agent de la modernisation de la bureaucratie, facilitant l'avènement d'une bureaucratie nouvelle. Ce passage à une phase C qui se produit actuellement, trouve son fondement technologique dans le développement de l'automation, les transformations des industries de pointe et des techniques de gestion. La néo-bureaucratie correspondant à la phase C sera moins rigide, plus ouverte, recherchera la participation, mais n'aboutira pas à l'autogestion véritablement collective.

Traitant des groupes, le chapitre 2 tend à marquer la convergence de la recherche et de l'action. Les principales notions et recherches en matière de dynamique de groupe sont d'abord présentées. S'agissant ensuite de la formation, trois étapes sont distinguées dans les théories de la formation qui correspondent à trois phases dans l'histoire des théories et techniques de l'organisation : à la phase du rationalisme classique (Taylor, Fayol), correspond la technique du T.W.I. ; à la phase des relations humaines et de la dynamique de groupe, la formation non directive et le *T. Group* ; à la phase du néo-rationalisme et de l'étude des relations de pouvoir correspondrait la « pédagogie institutionnelle ». L'examen des méthodes de formation de la 2<sup>e</sup> étape fait apparaître l'ambiguïté d'une psychosociologie pratique qui se veut à la fois libératrice et utilitaire. Cette ambiguïté est encore plus manifeste au niveau de l'intervention. La véritable orientation théorique et pratique de la dynamique de groupe s'inscrit dans la perspective d'une société égalitaire, libérée des groupes dominants et de la fausse conscience. Son projet fondamental est l'autogestion sociale. Il y a dès lors conflit entre cette fonction de la psychosociologie « d'instituer un lieu d'émergence de la parole sociale pleine » et sa fonction historique qui est de faciliter le passage à la troisième phase de la bureaucratisation de la société industrielle. La « socialanalyse institutionnelle » peut assumer cette contradiction en recherchant le sens des groupes au niveau des institutions et en adoptant une stratégie « entriste » où l'intervention psychosociale vise à réaliser un type de communauté différente de celle que veut constituer l'organisation cliente.

Partant d'une définition de l'organisation sociale conçue comme « une collectivité instituée en vue d'objectifs définis », le chapitre 3 procède à un

examen critique des diverses théories des organisations et de la bureaucratie : la bureaucratie comme problème politique (Hegel, Marx, Lénine, Trotzky, Bruno Rizzi, Lukacs, Paul Cardan) ; l'approche administrative (Taylor) et sa critique psychosociologique (Mayo et Moreno puis la dynamique de groupe) ; l'approche sociologique (Weber, Merton, Selznick, Gouldner, Crozier) ; l'application de ces analyses de la bureaucratie aux entreprises industrielles (Touraine), à la vie politique, aux loisirs et à la recherche. Une tentative de synthèse est présentée qui dégage les caractères fondamentaux de la bureaucratie. Ces traits caractéristiques peuvent être profondément modifiés dans la phase C, cela ne signifiera pas la fin de la domination bureaucratique : la bureaucratie existe en effet comme système social tant qu'existe la propriété privée de l'organisation.

Consacré aux institutions et à la pratique institutionnelle, le chapitre 4 met d'abord en évidence l'évolution sémantique du concept d'institution. Centré sur les institutions scolaires, il développe les thèses de la « pédagogie institutionnelle » conçue comme la seule alternative à la pédagogie traditionnelle. Les courants les plus avancés de la pédagogie, notamment le courant « non directif » méconnaissent en effet la question fondamentale de la pédagogie qui est à poser au niveau des institutions. En organisant l'autogestion des institutions, des méthodes et des programmes par les enseignants, la « pédagogie institutionnelle » constitue l'entreprise la plus systématique pour mettre en question, au sein de l'école, la domination bureaucratique.

S'inspirant des analyses développées par Sartre dans la *Critique de la raison dialectique*, le chapitre 5 suit le mouvement dialectique qui va des séries aux groupes en formation, de ces groupes à l'organisation, de l'organisation à l'institution et enfin à la bureaucratisation. Une conclusion reprend les principales thèses avancées par l'auteur.

L'annexe comporte 1) des « éléments pour un lexique » où l'on retrouve la plupart des concepts utilisés ou élaborés par l'auteur et ses idées essentielles, 2) les comptes rendus de dix expériences menées entre 1962 et 1965 par le groupe de pédagogie institutionnelle : six expériences d'autogestion pédagogique, trois expériences de stage et une intervention à conséquences éducatives.

- 103.** ANZIEU, D. ; MARTIN, J. Y. *La dynamique des groupes restreints*. Paris, Presses Universitaires de France, 1968, 284 p. [Bibliographie : 241 titres].

À mi-chemin d'une étude rétrospective et critique des travaux portant sur la dynamique des groupes et d'un essai sur leur expérience vécue, cet ouvrage dispose les principaux éléments d'une psychologie des groupes restreints. Dans la succession de ses 5 chapitres, on peut distinguer trois parties : l'une est

théorique et historique, l'autre consacrée à la description des méthodes et des résultats de la recherche, la dernière enfin manifeste les différents domaines concernés par la dynamique des groupes.

Le chapitre 1 présente une analyse du concept de groupe, dans son étymologie comme à travers les résistances épistémologiques qu'il cristallise. Il fait une distinction entre 5 catégories fondamentales de groupes (la foule, la bande, le groupement ou rassemblement, le groupe primaire ou groupe restreint, le groupe secondaire ou organisation), dont les propriétés au plan de la structure, de la durée, de la composition, des relations interindividuelles, des croyances et normes, de la conscience des buts et des actions communes, permettent d'établir une classification générale.

L'historique de la réflexion et de la recherche sur les groupes est retracé dans le chapitre 2. L'accent est mis, pour la France, sur la pensée de Fourier, Durkheim et Sartre ; pour l'Allemagne et l'Autriche, l'apport de Tönnies, Smalenbach Freud et Aichhorn est mis en évidence. S'agissant des États-Unis, sont exposés successivement la conception quaker du groupe démocratique, les remarques de Tocqueville sur l'importance de la vie de groupe aux États-Unis, la philosophie sociale de Mead et de Cooley, les études sur la délinquance de Trasher et de Whyte, la sociométrie de Moreno, l'étude des relations humaines dans l'industrie, par Mayo, les débuts de l'expérimentation en laboratoire par Sherif et la perspective dynamique de Lewin.

On trouve dans le chapitre 3 une description des méthodes utilisées pour l'étude des groupes naturels et artificiels. Pour les groupes naturels : approche clinique (enquête sociométrique et observation participante), approche psychanalytique (Bion), approche expérimentale (Mayo et Bales) ; pour les groupes artificiels : approche expérimentale, le groupe de diagnostic comme approche clinique.

Le chapitre 4 consacré aux phénomènes de groupes reprend l'exposé des principaux travaux dans ce domaine : études sur les réseaux d'affinité et le moral ; systèmes d'interprétation dynamique du fonctionnement des groupes ; étude des communications, avec leurs processus, les obstacles qu'elles rencontrent dans le groupe, les variables qui leur sont associées (réseaux, coopération, centralité, créativité, besoins personnels, compétition, voisinage, taille, performance et homogénéité du groupe, productivité) ; l'autorité et l'influence (normes de groupe, dépendance) ; la prise de décision et la résistance au changement ; les rôles et les attitudes.

Le dernier chapitre présente les domaines de recherche et d'application qui s'offrent à la dynamique des groupes : groupes sociaux ; famille et enfants ; armée ; opinion publique ; les sciences économiques, politiques et sociales ; négociation ; pédagogie scolaire et pour adultes ; intervention dans les

organisations ; types de psychothérapie de groupe ; étude des sociétés primitives et animales. Une annexe énonce les principes et procédures des différentes techniques utilisées dans la conduite des groupes restreints.

- 104.** MAISONNEUVE, J. *La dynamique des groupes*. Paris, Presses Universitaires de France, Coll. « Que sais-je ? », 1968, 126 p.

Faisant suite à un livre de la même collection consacré à la psychologie sociale (voir analyse n° 6) et à un chapitre sur la « sociométrie et l'étude des relations préférentielles » (voir analyse n° 210), cet ouvrage présente les travaux – théoriques, expérimentaux et cliniques – qui traitent des forces et processus orientant la vie des groupes, en même temps qu'il expose les méthodes de formation s'inspirant des schémas et résultats de la dynamique des groupes. De là, sa division en deux parties, réservées l'une aux principaux thèmes de recherche sur les groupes restreints et l'autre aux applications de la dynamique des groupes.

En six chapitres, la première partie tente de situer les principaux courants dans l'étude des groupes. Le caractère central de la notion de cohésion est souligné dans le chapitre 2 où sont également étudiés : 1) ses facteurs (facteurs socio-affectifs comme l'attrait d'un but commun, de l'action collective et de l'appartenance au groupe ou comme les affinités interpersonnelles ou la satisfaction des besoins individuels ; facteurs socio-opératoires comme la distribution et l'articulation des rôles, la conduite du groupe) ; 2) les phénomènes qui traduisent, tout en la renforçant, la pression du groupe (conformisme, résistance au déviationnisme, agressivité potentielle vers l'extérieur). Le changement et la résistance au changement (chapitre 3) sont analysés à travers la contribution théorique et empirique de Lewin que vient compléter une réflexion s'appuyant sur les apports de la psychanalyse et de la sociologie. Les processus d'interaction (chapitre 4) apparaissent comme des processus circulaires qui doivent être abordés dans une perspective, qui, tenant compte des phénomènes affectifs de nature collective, inclurait deux approches différentes : l'approche expérimentale des interactions, étudiant les systèmes structurels en fonction de la nature des tâches et des réseaux disponibles, et l'approche clinique des rôles, s'attachant à la comptabilité des prises de rôle avec les situations collectives et les ressources et besoins des personnalités en jeu. Parmi les questions que pose l'étude des phénomènes de leadership (chapitre 5), l'auteur retient seulement celles qui concernent le plus directement la dynamique des groupes : 1) les systèmes de conduites requis par et pour le leadership et répondant à des fonctions socio-opératoires ou socio-affectives ; 2) les différents types de leadership et leurs effets. Le dernier chapitre éclaire une dimension trop souvent négligée dans l'étude scientifique des groupes, la dimension affective des liens collectifs ; il s'appuie pour cela sur des indications fournies par Freud et M. Klein, sur la théorie de Bion relative à la vie émotionnelle des groupes et sur les hypothèses de M. Pagès

concernant le « lien positif ». L'auteur propose une interprétation qui distingue dans les liens affectifs trois schèmes directeurs : ceux de la rencontre, ceux du labeur et ceux de l'échange créateur.

Dans la deuxième partie consacrée aux applications de la dynamique des groupes, on trouvera des remarques sur : 1) le sens et la forme de l'intervention psychosociologique ; 2) les fonctions de la formation psychosociale ; 3) les différents niveaux de cette formation (sensibilisation aux processus relationnels ; entraînement à la pratique et à la conduite du travail en groupe ; expérience intensive des processus relationnels) ; 4) les procédures et méthodes employées dans la formation.

- 105.** PAGÈS. M. *La vie affective des groupes. Esquisse d'une théorie de la relation humaine*. Paris, Dunod, 1968, 508 p. [Bibliographie : 121 titres].

Sous la diversité de leurs dénominations et des écoles qui les mettent en œuvre, les méthodes de groupe de la psychologie sociale possèdent en commun une série de caractéristiques qui en font, selon l'auteur, « l'aile marchante des sciences humaines » : un objectif d'approche unitaire des individus et des groupes, des aspects émotionnels et structuraux des conduites individuelles et collectives ; une orientation pratique vers le changement psychologique et social ; une perspective de recherche active. Au plan de l'intervention, elles ne laissent pas d'intriguer, tour à tour considérées comme techniques de manœuvre réactionnaire ou entreprises déguisées de subversion ; au plan épistémologique, elles font question tant par la position spécifique conférée au chercheur (agent de changement, qui opère l'élucidation de la relation sociale par la participation active et l'implication émotionnelle), que par la mise en cause des cloisonnements traditionnels entre sciences humaines, et entre la recherche et la pratique qu'elles impliquent. Mais ce qui jusqu'à présent reste le plus problématique, c'est l'absence d'une théorie qui étaye l'ensemble des phénomènes mis à jour par l'étude empirique des relations de groupe. Bien qu'elles constituent des sources d'inspiration majeures, ni la théorie de Lewin sur la dynamique des groupes, ni la psychanalyse ne permettent de fonder complètement une interprétation de la vie, de la réalité des groupes. Si la première insiste sur la spécificité irréductible du groupe, elle ne peut rendre compte des phénomènes émotionnels et inconscients qui s'y déroulent et en constituent la matière. Si la seconde reconnaît les phénomènes affectifs inconscients, elle rattache l'interprétation qu'elle en donne à l'histoire individuelle et ne peut favoriser leur compréhension au niveau du groupe lui-même où ils émergent.

Aussi l'auteur propose-t-il une théorie qui permet de rendre compte des sentiments (amour universel, angoisse de la séparation, solidarité) partagés par tous les membres du groupe, avec des modalités propres à chacun et traduisant une relation effectivement immédiate tout en gouvernant le comportement et

l'évolution du groupe. Rejetant les notions d'interaction et d'interdépendance, il fonde sa théorie sur la notion de *relation* conçue comme « l'expérience affective de la découverte d'autrui, faite collectivement dans la rencontre présente avec d'autres hommes ». Les propositions qu'il énonce sont généralisables à toutes les situations collectives, de quelque niveau qu'elles soient et qualifiées de « groupe » dans la mesure où elles supposent une relation interhumaine vécue au niveau inconscient. Concernant des phénomènes essentiellement psychologiques mais d'emblée situés à un niveau collectif, elles permettent de dépasser l'assimilation entre psychologique et individuel d'une part, et entre social et structural de l'autre.

La moitié de l'ouvrage est consacrée à la reproduction in extenso du protocole de déroulement du « groupe de la baleine », groupe de formation animé par l'auteur durant 4 jours. Ce texte, assorti d'interprétations et de remarques, se présente comme un instrument de réflexion et l'illustration d'une approche non-systématique en psychologie sociale.

La seconde partie traite des problèmes théoriques évoqués dans la description précédente. Un premier chapitre établit le fait de l'affectivité collective en décrivant ses caractères, les phénomènes qu'elle induit au niveau des échanges, des conflits, des productions individuelles et de leur signification ; il esquisse un parallèle avec la théorie de Le Bon. L'origine de l'affectivité groupale est ensuite située dans la « relation immédiate », notion centrale pour le système, elle-même explicitée en 7 thèses fondamentales. Une série de chapitres analyse le contenu des sentiments collectifs d'amour authentique et d'angoisse vécus dans l'expérience de la relation immédiate, et celui des mécanismes de défense primaires édifiés contre eux : l'amour possessif et l'hostilité ; la relation privilégiée et les phénomènes d'autorité qui y sont liés. La description d'une intervention psychosociologique dans une entreprise permet ensuite d'étudier les rapports entre sentiments collectifs et structures sociales. Un dernier chapitre considère les langages du sentiment comme des processus de défense secondaire destinés à prévenir l'expression directe de l'affectivité groupale.

Dans sa dernière partie, l'ouvrage traite des options effectuées dans l'intervention psychosociologique et des formes de sa pratique, ainsi que des problèmes épistémologiques soulevés par la recherche active.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### IV. Groupes restreints : généralités ; dynamique et processus intragroupe ; structure, organisation ; Et production des groupes

#### B. Illustrations empiriques

##### 1. Dynamique et processus intra-groupe

Voir aussi : 30 – 94 – 102 – 103 – 104 – 105.

[Retour à la table des matières](#)

106. HOROWITZ, M. W. ; LYONS, J. ; PERLMUTTER, H. V. "Induction of forces in discussion groups", *Human Relations* 4, 1951 : 57-76.

Le but de l'étude est de déterminer si la structuration cognitive des situations d'interaction obéit au modèle d'équilibre de Heider. À cet effet, on traite trois structures d'interaction comme des systèmes de l'espace de vie cognitif de l'individu. Ces structures intègrent à la triade de base (un sujet percevant, un acteur et son acte) une autre personne observant l'acte, puis un groupe. On postule que, dans chaque situation, le sujet percevant attache une valence positive ou négative à chaque unité du système à l'intérieur duquel l'ensemble des valences tendrait vers l'équilibre tel qu'il est défini par Heider.

Pour vérifier ces hypothèses, on étudie trois groupes de discussion, durant trois heures. Deux questionnaires sont administrés à chacun des sujets pour mesurer les valences qu'il attribue à tous les autres sujets, aux actes d'interaction, et pour évaluer les liens existant entre les agents et leurs actes. Les processus d'interaction sont enregistrés par ailleurs.



Les données recueillies pour chaque situation sont analysées séparément. Dans les trois cas, les valences estimées sur la base du questionnaire confirment les hypothèses d'équilibre. Les résultats obtenus par l'enregistrement des interactions ne sont pas concordants avec les prédictions.

- 107.** CERVIN, V. "Experimental investigation of behavior in social situations : individual behavioral effects of change in group attitude from opposition to cooperation", *Canadian Journal of Psychology* 9, 1955 : 155-160.

Le comportement verbal des membres d'un groupe est mis en relation avec les traits de personnalité et le type de support social fourni par le groupe. L'expérience a été menée avec des groupes d'étudiants qui avaient pour tâche d'élaborer des histoires à partir des planches du TAT. Dans certains groupes, trois compères avaient reçu la consigne d'appuyer les suggestions fournies par les sujets naïfs, dans d'autres ils devaient s'opposer violemment aux idées de ces derniers. Les sujets avaient été soumis au préalable à un questionnaire de personnalité et répartis en deux catégories selon leur degré d'instabilité émotionnelle. Le comportement était évalué à partir du temps de latence des réponses, de la longueur des discours (rapport entre temps de parole et temps de silence) et du temps nécessaire au groupe pour élaborer une histoire.

D'après les résultats, on peut dire que ceux qui ont reçu un soutien du groupe ont des temps de latence plus réduits et une variabilité de temps de parole moindre que ceux qui ont rencontré une opposition. Ceux qui bénéficiaient d'un renforcement positif et présentaient une plus grande stabilité émotionnelle ont parlé plus longtemps et accompli leur tâche plus vite ; tel n'est pas le cas des sujets instables. Il n'existe qu'une très faible relation entre le degré de stabilité et la latence de la réponse ou le temps de réalisation de la tâche.

- 108.** KIDD, J. S. ; CAMPBELL, D. T. "Conformity to groups as a function of group success", *Journal of abnormal and social Psychology* 51 (3), Nov. 1955 : 390-393.

L'histoire passée du groupe détermine-t-elle la confiance que va mettre le sujet dans les opinions de son groupe ? La conformité des membres de groupes de travail est mise en relation avec le niveau de réussite de ces groupes. Des groupes de trois personnes sont répartis en quatre conditions : succès total – succès partiel – échec – contrôle. Chaque groupe a, dans un premier temps, à résoudre en trois essais des problèmes d'anagrammes ; après chacun des essais l'expérimentateur communique une information fictive sur le niveau de réussite du groupe de façon à faire croire à un succès total, à un succès partiel ou à un échec. Les groupes contrôle ne subissent pas cette expérience. Dans un deuxième temps, les sujets doivent déterminer le nombre de clignotements d'une source lumineuse durant une période de 5 secondes ; après le premier essai, l'expérimentateur communique une estimation moyenne fictivement

attribuée au groupe. Le jugement des sujets au deuxième essai est comparé à leur réponse au premier essai afin de déterminer dans quelle mesure ils se sont rapprochés de l'estimation moyenne fictive.

Les sujets qui n'ont antérieurement connu avec leur groupe que des succès changent leur jugement pour se rapprocher de l'estimation fictive du groupe de manière significativement supérieure aux autres sujets. Bien que dans les groupes contrôle les scores de conformité soient inférieurs en moyenne à ceux des autres sujets, on ne constate pas de différence significative, quant à la conformité, entre les groupes ayant partiellement réussi, les groupes qui ont échoué et les groupes contrôle.

- 109.** GERARD, H. B. "Some factors affecting an individual's estimate of his probable success in a group situation", *Journal of abnormal and social Psychology* 52, 1956 : 235-239.

L'auteur forme l'hypothèse que l'estimation faite par les membres d'un groupe des chances de succès de leur travail collectif dépend de leur expérience antérieure et de leur connaissance du groupe. Dans un premier temps, il fait en sorte que certains sujets réussissent dans une tâche de groupe et que d'autres échouent ; puis il leur annonce qu'ils vont avoir à nouveau à travailler en groupe et fournit deux types d'information sur la composition de ce futur groupe : pour certains sujets l'information est précise et indique la composition exacte du groupe ; pour d'autres l'information est équivoque : le sujet ne sait pas quelles sont les deux personnes, entre quatre possibles, qui travailleront avec lui. Après quoi les sujets doivent estimer les chances de succès de leur futur groupe dans une tâche donnée.

Il apparaît que plus un sujet a connu de succès dans sa première expérience en groupe, plus ses estimations sont optimistes quant à la réussite de son futur groupe. Lorsque la composition exacte du groupe est connue, les estimations des chances de succès sont plus stables et plus optimistes ; elles ne sont pas liées au degré de confiance que les sujets ont en leurs opinions.

- 110.** LOTT, A. J. ; LOTT, B. E. "Group cohesiveness as interpersonal attraction : A review of relationships with antecedent and consequent variables", *Psychological Bulletin* 64 (4), 1965 : 259-309. [Bibliographie : 282 titres].

La plupart des chercheurs ont souscrit à la thèse de Festinger, Schachter et Back (1950) selon laquelle la cohésion d'un groupe c'est-à-dire le désir de ses membres de maintenir leur appartenance au groupe, dépend de facteurs variés, indépendants les uns des autres. Pourtant il faut bien reconnaître que, dans leur grande majorité, les recherches qui manipulent la cohésion de groupe la définissent par l'attraction interpersonnelle de ses membres. C'est donc un bilan des recherches publiées entre 1950 et 1962 et concernant l'attraction

interpersonnelle dans ses relations avec d'autres processus de groupe que se propose cet article. Sont prises en considération les études portant sur des groupes expérimentaux comme sur des groupes naturels. Il s'agit d'un bilan systématique qui tend à dégager, à partir de nombreux résultats recensés, les relations entre l'attraction interpersonnelle et diverses variables, une première distinction étant faite entre les facteurs de l'attraction et ses conséquences.

Parmi les facteurs qui favorisent l'attraction interpersonnelle, sont successivement envisagés : 1) l'interaction fréquente et le voisinage ; 2) l'atmosphère du groupe (coopération et « démocratie ») ; 3) l'acceptation par les autres ; 4) le sentiment de frustration engendré par une menace extérieure. D'autres variables sont examinées : 5) statut au sein du groupe (similitude ou différence des statuts) ; 6) caractéristiques personnelles et comportement des individus ; 7) similitude ethnique, professionnelle, similitude d'âge, similitude d'attitudes et de valeurs ; 8) rôle joué par le succès et les récompenses ; 9) l'attraction comme mode de réduction de la dissonance. On passe ensuite aux diverses théories qui peuvent rendre compte des relations ainsi dégagées : théories relatives à l'équilibre ou à la cohérence (Heider, Festinger) et relatives à la récompense (Lazarsfeld et Merton, Newcomb, Homans, Thibaut et Kelley.)

En ce qui concerne les conséquences de l'attraction, sont passées en revue les recherches qui ont mesuré l'influence de l'attraction interpersonnelle sur certaines variables : 1) l'expression de l'agressivité ; 2) l'évaluation de soi ; 3) l'évaluation de la situation ; 4) l'évaluation des autres ; 5) la communication ; 6) la conformité et l'uniformité ; 7) la performance du groupe ; 8) l'apprentissage. Les résultats sont ici beaucoup moins sûrs que ceux obtenus sur les facteurs de l'attraction. Cette dissymétrie se retrouve d'ailleurs au niveau de la recherche théorique.

- 111.** LATANÉ, B. (ed.). "Studies in social comparison", *Journal of experimental social Psychology, Supplément 1*, Sept. 1966, 115 p. [Bibliographie : 74 titres].

Ce numéro supplémentaire est tout entier consacré à des études expérimentales s'inspirant de la théorie de la comparaison sociale présentée par L. Festinger en 1954. L'éditeur souligne dans son introduction le fait que cette théorie était apparue comme un cadre à la fois simple et solide, propre à rendre compte de phénomènes aussi variés que l'attraction sociale, le rejet, la compétition ou la coopération, la formation et la structuration des groupes, la communication et le changement d'attitudes ; mais, faute de travaux expérimentaux, ses hypothèses principales n'avaient pu jusqu'alors trouver confirmation. Poursuivant celle-ci, divers auteurs explorent ici les facteurs qui déterminent une personne à chercher la comparaison avec autrui et qui orientent le choix du terme de comparaison. Utilisant des approches et des techniques

différentes, ils convergent de manière assez remarquable quant à certains points importants de la théorie.

L'un de ceux-ci concerne la tendance, postulée par Festinger, à se comparer à une personne semblable pour évaluer ses opinions ou aptitudes. Radloff tente de démontrer la validité de l'assertion selon laquelle l'absence d'un terme de comparaison similaire entraîne une évaluation personnelle instable et incorrecte ; il suggère que cette évaluation ne dépendrait pas tant d'un processus réel de comparaison sociale que de la perception d'autrui comme comparable. Trois expériences cherchent à vérifier l'hypothèse selon laquelle le choix des personnes auxquelles se comparer s'oriente plutôt vers des personnes similaires. Wheeler obtient des résultats positifs quant à l'évaluation de caractéristiques valorisées, tandis que Hakmiller obtient des résultats qui infirment l'hypothèse s'agissant de traits ou d'attitudes dévalorisés. Utilisant des dimensions positives et négatives, Thornton et Arrowood constatent également que les individus ne se comparent pas forcément à ceux qui leur sont le plus semblables. S'écartant de Festinger, ils posent que, au moins pour les traits non familiers, une personne qui constitue un exemple positif permet une meilleure évaluation qu'une personne semblable. Dans une deuxième étude Hakmiller établit qu'un individu choisit de se comparer à une personne semblable, seulement si elle n'est pas sûre de son aptitude. Dans la même ligne, Gordon démontre que des sujets mal affermis dans leurs opinions préfèrent se comparer à ceux qui partagent leur avis ; en revanche, s'ils ont quelque confiance dans leur propre jugement, un autre mobile, le désir par exemple d'être influents, peut les pousser à s'affilier à quelqu'un d'opinion différente. Traitant des émotions, Darley et Aronson établissent que des personnes poussées par la peur recherchent celles qui éprouvent le même état, et d'autant plus que cet état est plus affirmé. Enfin, Latané, Eckman et Joy montrent que lorsque des sujets sont dans une situation de contrainte (*stress*) commune, ils sont mutuellement attirés et se préfèrent, ce qui ne se vérifie pas à l'égard de personnes ne se trouvant pas dans la même situation.

La deuxième série d'hypothèses testées concerne les fonctions de la comparaison sociale. La comparaison permet-elle seulement l'évaluation personnelle ou peut-elle aussi relever l'estime que l'on se porte ? Et, s'il s'estime davantage, l'individu cherche-t-il des termes de comparaison qui lui soient inférieurs ou supérieurs ? Les expériences précédemment citées (en particulier celles de Wheeler, Hakmiller, Thornton et Arrowood, Gordon) tentent d'éclairer ce problème. Elles font apparaître trois moyens de valorisation personnelle : la comparaison désobligeante, l'identification au héros et le succès dans la persuasion d'autrui.

Les conditions d'éveil et de satisfaction du besoin évaluatif ont également été explorées. Dans sa théorie, Festinger postule que l'importance et la pertinence du trait à évaluer détermine l'intensité du besoin évaluatif et que, d'autre part, à

mesure que croît le besoin évaluatif, la tendance à s'affilier et le désir de se comparer à un autrui semblable augmentent. Ces prédictions sont confirmées par les expériences de Gordon ; Hakmiller ; Darley et Aronson ; Latané, Eckman et Joy. En revanche, une étude sur le terrain (Latané et Wheeler) ne fournit pas de résultats concordants.

Les différentes études permettent enfin d'établir que le recours à la comparaison sociale pour l'évaluation des caractéristiques personnelles existe aussi bien pour des caractéristiques relativement durables comme les aptitudes ou les opinions – ainsi que l'avait posé Festinger – que pour des caractéristiques plus transitoires comme les émotions – ainsi que l'avait suggéré Schachter.

Dans un article qui tient lieu de conclusion, Singer examine les développements de la théorie de la comparaison sociale au cours des 12 dernières années et formule les questions qui méritent d'être retenues pour la recherche future. L'ouvrage se termine par une bibliographie de 74 titres établie par Radloff et Bard et incluant tous les articles et ouvrages qui relèvent à quelque titre de la théorie.

## **2. Structure et organisation des groupes**

Voir aussi : 28 – 83 – 84 – 88 – 92 – 113 – 135 – 226.

[Retour à la table des matières](#)

- 112.** GUETZKOW, H. ; DILL, W. R. "Factors in the organizational development of task-oriented groups", *Sociometry* 20(3), Sept. 1957 : 175-204.

Cette étude analyse les mécanismes par lesquels des groupes s'organisent en vue de résoudre les tâches qui leur sont proposées. Des groupes de quatre personnes ont à résoudre des problèmes en utilisant un des trois réseaux de communication suivants : réseau en étoile, réseau circulaire et réseau ouvert où chaque sujet peut communiquer avec les trois autres. On intercale, entre les séances destinées à la résolution des problèmes, des séances destinées à l'organisation du groupe. L'essentiel de l'étude porte sur la comparaison entre les possibilités de développement organisationnel en réseau circulaire et en réseau ouvert. Ce développement serait plus facile en réseau ouvert.

Dans une seconde phase expérimentale les auteurs font l'hypothèse que la plus ou moins grande restriction des communications est indifférente pour la performance des groupes mais affecte leur capacité d'organisation. On ouvre les guérites dans certains groupes en réseau circulaire pendant les séances consacrées à l'organisation. L'hypothèse n'est pas vraiment vérifiée : l'ouverture des guérites, si elle n'entraîne pas une meilleure performance, ne facilite pas non plus de façon cohérente l'apprentissage de l'organisation.

Cette expérience amène les auteurs à distinguer deux mécanismes de développement organisationnel : un mécanisme d'apprentissage local quand il y a des restrictions à la communication, à condition qu'elles laissent subsister le minimum requis pour l'accomplissement de la tâche ; un mécanisme d'élaboration d'un plan quand les communications sont libres. Les commentaires ou jugements sur l'organisation ne suffisent pas à établir une structure hiérarchique différenciée : il faut que la discussion ait pour résultat de faire adopter certaines propositions qui concernent spécifiquement l'organisation. À cette condition, l'organisation d'un réseau ouvert peut être aussi parfaite que celle d'un réseau en étoile.

- 113.** MULDER, M. *Group structure, motivation and group performance*. La Haye-Paris, Mouton, 1963, 110 p. [Bibliographie : 157 titres].

Pour étudier l'effet de la structure des groupes sur la satisfaction de leurs membres et sur leur performance, l'auteur adopte un point de vue différent de celui que divers chercheurs (notamment Bavelas, Leavitt, Heise et Miller, Shaw, Gilchrist, Guetzkow, Flament) ont pris sur le même problème. La variable causale qui agit directement sur le moral ou la réussite du groupe n'est pas, selon lui, la position écologique de ses membres, mais l'aspect dynamique de sa structure. Plus précisément, si la structure topologique, invariable, détermine les comportements possibles des membres d'un groupe, seuls les aspects dynamiques de cette structure déterminent les comportements qui se produisent réellement dans le groupe. La structure topologique agit donc à travers des variables intermédiaires qui sont d'ordre dynamique et qu'il convient d'identifier. Tel est le propos de cet ouvrage divisé en deux parties qui prennent respectivement pour objet les satisfactions que le groupe procure à ses membres et l'incidence sur la performance des structures dynamiques développées au cours de la réalisation d'une tâche.

Dans la première partie, l'examen critique des travaux qui ont cherché à expliquer la satisfaction des individus dans le groupe montre que le recours aux variables purement topologiques (position et centralité) n'est pas satisfaisant. Les variables agissantes seraient d'un autre niveau et directement reliées à l'exercice du pouvoir et à l'accomplissement personnel. Une expérience menée dans des groupes dont les membres ont une activité équivalente mais disposent de manière variable de la possibilité d'influencer leurs coéquipiers et de celle d'être responsable de l'exécution d'une tâche personnelle, permet d'établir que la variable pouvoir a une grande influence sur la satisfaction tandis que l'accomplissement personnel n'en a aucune sauf si des motivations sociales très fortes sont en jeu. L'auteur est ensuite amené à formuler une théorie sur la distance par rapport au pouvoir (*power distance*) pour rendre compte des comportements qui s'établissent entre les membres d'un groupe hiérarchisé. Cette théorie postule une tendance à rechercher le pouvoir qui se manifeste au niveau des choix, des communications et des

perceptions au sein des groupes. Définissant la distance psychologique entre deux personnes par leur inégalité sur une dimension donnée, la théorie pose que l'on constatera de la part des membres de groupes hiérarchisés une tendance à réduire leur distance psychologique par rapport aux supérieurs, si cette dernière n'est pas trop importante, et à l'augmenter par rapport aux inférieurs, si elle n'est pas trop réduite. Ces tendances à l'identification ou au retrait en fonction des positions de pouvoir respectives sont vérifiées dans une expérience qui teste les hypothèses spécifiques de la théorie et leurs dérivations.

La deuxième partie présente une série d'expériences destinées à confirmer les propositions avancées par l'auteur qui lient la structure dynamique des groupes et leur performance. Le rôle de la centralisation ou de la non centralisation des décisions dans le fonctionnement d'un groupe serait explicable par le fait que les contributions individuelles à la tâche sont plus ou moins bien intégrées selon que la décision revient ou non à un seul. Plus la structure de décision d'un groupe sera centralisée, plus l'accomplissement de sa tâche sera satisfaisant du point de vue de la rapidité, de la qualité et de l'efficacité des membres. Cependant une structure d'interaction centralisée sera plus « vulnérable » et réclamera du temps pour bien fonctionner : au début de sa période de travail un groupe à forte centralité sera plus lent, moins efficient, d'une moindre qualité et disposera d'une capacité d'auto-correction moins grande qu'un groupe à faible centralité. Le nombre des personnes participant à l'activité d'un groupe semble également important dans le jeu des structures dynamiques : l'intégration par une seule personne des contributions individuelles est plus urgent quand la dimension des groupes est grande et, sur ce plan, les groupes non centralisés se montrent inférieurs aux groupes centralisés. Les expériences présentées vont dans le sens de ces diverses hypothèses.

- 114.** FOREHAND, G. A. ; HALLER GILMER, B. von. "Environmental variation in studies of organizational behavior", *Psychological Bulletin* 62(6), Dec. 1964 : 361-382. [Bibliographie : 104 titres].

Les efforts pour intégrer l'étude des variations de l'environnement dans les programmes de recherche sur le comportement dans les organisations sont relativement récents. Le problème se posait d'abord de trouver un concept opérationnel qui exprimât les caractéristiques de l'organisation. Le terme climat a été adopté par certains chercheurs et il est employé ici pour désigner ces caractéristiques qui, différenciant les organisations, sont relativement durables et influencent le comportement des membres.

La mesure du climat de l'organisation se heurte au même type de difficultés que rencontrent les psychologues dans l'étude du comportement individuel.

Les études sur le terrain utilisant tous les moyens de collecte des données permettent une observation intensive des caractéristiques de l'organisation et, pour saisir l'influence des variations du climat sur le comportement, doivent être ou comparatives ou longitudinales. Cependant elles présentent de sérieux inconvénients, notamment le caractère subjectif des classifications.

Dans la théorie des relations entre propriétés organisationnelles et comportement individuel la perception des membres est fréquemment considérée comme une variable importante ; la mesurer permet donc d'évaluer indirectement le climat. Cette approche est avantageuse dans le sens où l'implication des participants est supérieure à celle d'observateurs extérieurs, mais elle a le défaut de confondre les caractéristiques de l'individu et celles de l'organisation.

Il est donc nécessaire de calculer des indices objectifs des propriétés de l'organisation en s'appuyant sur les documents administratifs, ou en partant de concepts abstraits dont le rapport au comportement est hypothétique, ou enfin en recourant à l'analyse factorielle.

L'expérimentation qui consiste à faire varier systématiquement les différentes dimensions du climat n'est pas encore très développée. Elle a été pratiquée en laboratoire à propos d'expériences sur les réseaux de communication et sur le leadership, et également sur le terrain dans des tentatives de contrôle des variables organisationnelles. Mais les techniques de simulation ouvrent probablement la voie la plus fructueuse dans ce domaine.

L'examen des mécanismes selon lesquels le climat affecte le comportement fait apparaître trois directions :

Si le comportement des membres d'une organisation est déterminé en partie par leur perception, il sera influencé par les variations des stimuli. La recherche a porté sur les propriétés physiques, l'accès des individus à l'information, la détermination préalable de certains types de comportement et d'interactions sociales par l'organisation ; enfin, la personnalité et le rôle modifient la perception des stimuli.

Les contraintes à la liberté, routine, règles, procédures institutionnalisées nécessaires à la bonne marche de l'organisation peuvent avoir des conséquences imprévues sur la satisfaction et la productivité. Celles-ci ne sont cependant pas toujours négatives et dépendent d'une interaction entre les caractéristiques de l'individu et celles du milieu organisationnel et culturel.

Enfin une grande attention a été portée à la faculté qu'ont les groupes et organisations de récompenser et punir le comportement des membres. Les propriétés des organisations ont des effets motivationnels mais qui, dans l'état



actuel de la recherche, semblent être punitifs, bien que des hypothèses aient été avancées sur les propriétés de récompense.

Pour être menée à bien, la recherche sur le climat de l'organisation devrait s'appuyer sur une classification et une connaissance approfondie des dimensions ou traits de l'organisation. La taille, la structure, la complexité du système, le type de leadership et la direction des buts sont des variables dont la relation avec le comportement a pu être établie et qui devraient être systématiquement prises en considération dans la recherche à venir.

- 115.** PORTER, L. W. ; LAWLER, E. E. "Properties of organization structure in relation to job attitudes and job behavior", *Psychological Bulletin* 64(1), 1965 : 23-51. [Bibliographie : 108 titres].

Les relations entre la structure d'une organisation et les attitudes et le comportement au travail sont examinées par rapport aux variables qui définissent une structure. Quatre variables concernent les parties d'une organisation : la différenciation des niveaux hiérarchiques, la distinction entre le commandement hiérarchique et général (*line*) et le commandement fonctionnel et spécialisé (*staff*), l'étendue du contrôle, la taille des sous-unités ; et trois variables sont des propriétés structurelles des organisations dans leur ensemble : la taille de l'organisation, la forme plus ou moins aplatie de la pyramide structurelle et enfin le degré de centralisation.

Une analyse des études comparatives et expérimentales sur les organisations industrielles et commerciales a permis de dégager certaines conclusions. Tout d'abord, des relations significatives avec les attitudes et le comportement au travail existent pour cinq des sept propriétés structurelles. L'étendue du contrôle et le degré de centralisation constituent les deux exceptions possibles ; mais il est impossible de se prononcer du fait des lacunes de la recherche à leur sujet.

Les relations sont beaucoup plus nettes pour deux propriétés structurelles des parties de l'organisation : la différenciation des niveaux hiérarchiques et la taille des sous-unités.

La recherche sur la première de ces deux variables tend actuellement à se porter sur la différenciation des niveaux à l'intérieur de la direction alors qu'auparavant l'intérêt était fixé sur l'opposition entre direction et employés. La position des cadres sur l'échelle hiérarchique influence fortement leurs attitudes, notamment la satisfaction au travail, le moral et la perception du rôle, et également leur comportement en ce qui concerne la quantité d'information reçue, le type de relations interpersonnelles et la prise de décision.

Quant à la taille des sous-unités, elle n'a été étudiée que par rapport aux attitudes et au comportement des ouvriers. Les sous-groupes de petite taille sont caractérisés par une plus grande satisfaction au travail, une plus grande cohésion et des taux moins élevés d'absentéisme et d'instabilité du personnel, mais les taux d'accidents et la productivité ne sont pas affectés.

Bien que moins frappantes les relations entre les trois dernières variables et les attitudes et le comportement, sont cependant significatives. Une intensification de la recherche à leur sujet devrait permettre de préciser ces relations si ce n'est d'en découvrir d'autres.

L'existence de deux structures parallèles de commandement, l'une hiérarchique et générale, l'autre fonctionnelle et spécialisée entraîne des différences dans les attitudes et le comportement et peut être source de conflit. Les cadres fonctionnels et spécialisés retirent moins de satisfaction de leur travail tout en ressentant la nécessité d'être plus ouverts à autrui ; d'autre part ils semblent mieux informés, du fait de leur plus grande mobilité.

Peu d'études portent sur la taille de l'organisation dans son ensemble. Il semble néanmoins que la satisfaction au travail et le moral des ouvriers soient plus faibles dans les grandes entreprises. Au niveau de la direction, des différences ont été observées en ce qui concerne la satisfaction des besoins et la perception du rôle. L'information est à peu près inexistante à propos de l'influence de cette variable sur le comportement.

La forme de la pyramide structurelle est déterminée par le rapport entre le nombre de niveaux hiérarchiques dans l'organisation et sa taille totale. Dans les petites organisations une structure exprimée par une pyramide aplatie semble avantageuse car elle favorise une meilleure satisfaction au travail chez les cadres ; cet avantage diminue à mesure que croît la taille. D'autre part, une tendance significative à une plus grande productivité a été observée lorsque la structure est représentée par une pyramide élevée et étroite.

Dans l'état actuel de la recherche l'influence des propriétés structurelles semble donc plus marquée sur les attitudes, notamment la satisfaction des besoins, que sur le comportement, et dans ce domaine, sur l'absentéisme et l'instabilité plus que sur la productivité en elle-même. La direction, positive ou négative, des relations n'a pu être établie de façon satisfaisante que pour la différenciation des niveaux hiérarchiques, la distinction entre commandement hiérarchique et commandement fonctionnel et la taille des sous-unités. Enfin, une interaction des propriétés structurelles dans leur influence sur les attitudes et le comportement au travail semble se dégager, et son examen devrait retenir les préoccupations des chercheurs.

- 116.** VORWEG, M. *Sozial-psychologische Struktur-Analysen des Kollektivs*. Berlin, VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften, 1966, 176 p. [Bibliographie : 171 titres].

En l'absence de tout critère qui permette d'estimer adéquatement le niveau de développement d'une organisation, l'auteur s'est proposé de préciser empiriquement les facteurs d'évolution de groupes orientés vers la réalisation d'une tâche. Après avoir établi une classification des démarches en psychologie sociale (phénoménologie classificatoire, phénoménologie structurelle, détermination structurelle et détermination fonctionnelle de la nature des phénomènes), il définit l'objet de son étude comme la recherche des caractéristiques qui relèvent de la détermination structurelle. Une organisation est considérée comme la structure fonctionnelle des groupes dont la nature est structurellement déterminée par la tâche.

Une étude empirique, menée dans des collèges techniques et des écoles d'ingénieurs, a permis d'établir des matrices de choix sociométriques. L'évolution des groupes a été étudiée en répétant les observations à quatre reprises. Le traitement mathématique des données ainsi recueillies conduit à distinguer deux types de structure fonctionnelle, technique et politique, qui favorisent le développement des organisations. Les choix sociométriques semblent motivés par deux caractéristiques : l'efficacité dans la coopération et l'attitude politique. La première dimension est agissante pour toutes les tâches cependant que la seconde perd de son influence à mesure que les groupes évoluent pour ne servir, en fin d'expérience, qu'au choix d'un partenaire pour les activités politiques. Ces mêmes dimensions valent également pour différencier les individus au niveau des fonctions d'autorité formelle ou informelle. Il apparaît que la structure d'autorité informelle est plus simple, plus homogène que la structure d'autorité formelle, et l'on a procédé à une estimation quantitative de la valeur fonctionnelle de ces deux types de structure.

Une mesure d'entropie sélective normalisée (*normalized elective entropy*, NEE) utilisée pour évaluer quantitativement le développement des structures fonctionnelles permet de montrer que ces dernières sont d'autant plus différenciées que les exigences de la tâche réclament de la part des membres des groupes des décisions plus fréquentes et plus importantes. Il semble également que la structure des groupes se modifie avec le temps. Les facteurs qui agissent sur ce développement sont au nombre de trois : tendance à la concentration des communications, tendance à leur dispersion, tendance à la séparation des spécialistes. Certaines caractéristiques particulières des groupes viennent renforcer l'effet de ces facteurs : types de coordination, d'autorité, de détermination, d'ordre et de développement. La conclusion tente une estimation des valences de ces caractéristiques qui sont toutes des

déterminants structurels de la nature des organisations. On trouve en appendice une discussion sur les méthodes d'analyse des choix sociométriques.

### **3. Créativité et production des groupes. Comparaison des performances individuelles et collectives**

Voir aussi : 91 – 113 – 146.

[Retour à la table des matières](#)

- 117.** LORGE, I. ; SOLOMON, H. "Two models of group behavior in the solution of eureka-problems", *Psychometrika* 20, June 1955 : 139-148.

Faisant largement appel aux mathématiques, les auteurs présentent deux modèles susceptibles de rendre compte de la supériorité des groupes sur les individus dans la solution de certains problèmes. Le premier de ces modèles explique la réussite du groupe par la seule présence en son sein d'un individu capable de résoudre le problème, l'interaction entre les membres du groupe ne jouant aucun rôle. Le second modèle, au contraire, s'applique aux problèmes plus complexes, décomposables en plusieurs niveaux, et laisse une part de la réussite à l'interaction. Le groupe s'achemine vers la solution par la résolution successive, à chaque niveau, de sous-problèmes dont l'ensemble coordonné et intégré forme le problème lui-même. Pour chacun de ces sous-problèmes peut intervenir la compétence d'un membre du groupe. La plus grande probabilité de rencontrer dans un groupe une personne susceptible de résoudre le problème explique sa supériorité sur l'individu, surtout dans les tâches séquentielles et complexes ou de multiples compétences sont requises.

- 118.** LORGE, I. ; Fox, D. ; DAVITZ, J. ; BRENNER, M. "A survey of studies contrasting the quality of group performance and individual performance, 1920-1957", *Psychological Bulletin* 55(6), Nov. 1958 : 337-372. [Bibliographie : 74 titres].

Le but de cet article est de présenter un bilan des études parues entre 1920 et 1957 qui comparent les performances individuelles à celles des groupes. La difficulté d'une telle entreprise tient à l'ambiguïté des termes employés. Ainsi le mot « groupe » renvoie à des réalités très différentes. Les groupes de laboratoire sont en général des groupes « nouveau-nés » et temporaires et on ne peut les assimiler à des groupes réels qui ont une tradition et dont les membres ont des objectifs communs. Mais on parle aussi de groupe lorsque des individus, tout en étant en présence les uns des autres, ne communiquent pas entre eux : c'est le cas dans les recherches sur la facilitation sociale. On va même jusqu'à appeler groupes de simples catégories statistiques où les individus sont regroupés à partir de leurs performances, ou encore des regroupements au hasard de sujets (groupes « nominaux ») ; dans ce cas il n'y

a même pas de situation collective puisque les individus n'ont pas été en présence les uns des autres et ont travaillé seuls.

De la même manière, l'individu peut avoir plus ou moins de motivation, plus ou moins l'habitude de prendre une décision ou d'accomplir une tâche. Le fait que les expériences portent surtout sur des étudiants limite la portée des résultats obtenus. Une autre difficulté tient au choix du terme de comparaison : faut-il comparer la production du groupe à la moyenne des productions individuelles, à la production de l'individu moyen ou à celle du meilleur individu ? Il faut ajouter que les tâches qui sont utilisées dans les expériences sont de nature très diverse ; on peut distinguer les tâches de jugements et d'estimation, les tâches d'apprentissage et les résolutions de problèmes. Tout cela contribue à limiter la généralité des résultats obtenus.

Si l'on regroupe les travaux qui ont utilisé des tâches de jugement ou d'estimation, on constate qu'il n'est pas facile de dégager des conclusions définitives. Les résultats vont dans le sens d'une supériorité de la performance du groupe sur celle de l'individu, mais, le plus souvent, l'estimation moyenne des groupes est moins bonne ou moins exacte que celle du meilleur individu. Il semble bien que l'interaction de groupe profite surtout aux membres qui font les moins bonnes estimations. On peut dire enfin que la supériorité des groupes est plus probable quand le matériel utilisé n'est pas familier et quand les membres du groupe ont des opinions assez diverses.

En ce qui concerne les tâches d'apprentissage, les mesures sont encore moins rigoureuses et les conclusions plus difficiles à dégager. De nombreuses recherches ont porté sur l'efficacité respective du cours magistral et de la discussion collective : très souvent les différences ne sont pas significatives ou bien les résultats sont contradictoires. Ces contradictions viennent probablement de la diversité des conditions expérimentales ; la taille du groupe semble en particulier jouer un grand rôle : le cours serait plus efficace que la discussion pour une classe nombreuse.

Les recherches menées par Montmollin et Perlmutter sur l'acquisition de mots sans signification montrent que des groupes de 3 personnes apprennent plus de mots que les sujets qui les composent lorsque ceux-ci travaillent individuellement. Mais la différence entre la performance moyenne des groupes et la performance individuelle des meilleurs sujets n'est pas significative.

C'est surtout à propos de la résolution de problèmes qu'on parle de supériorité de la performance collective sur la performance individuelle. Pourtant les résultats obtenus ne sont pas sans ambiguïté. Watson (1928), Shaw (1932) concluent à la supériorité de la performance de groupe. Marquart (1956) reprend l'expérience de Shaw, mais en constituant des groupes

« nominaux » de telle sorte que les individus sont crédités d'une réussite si l'un d'eux a trouvé la solution : dans ces conditions la performance des individus isolés semble plutôt meilleure que celle des groupes. Selon Thorndike (1938) la supériorité du groupe sur l'individu est plus nette quand la tâche comporte un grand nombre de réponses possibles : l'individu isolé est désavantagé parce que son « répertoire » est moins étendu que celui du groupe. Mais la pluralité des participants peut entraîner des effets négatifs ; ainsi le groupe est supérieur à l'individu quand il s'agit de résoudre un problème de mots croisés, mais non quand il s'agit de le construire. Une étude de Husband (1940) va dans le même sens : des équipes de 2 sont plus rapides que les individus isolés pour les épreuves où un sujet peut travailler indépendamment de ce que fait son partenaire, mais moins rapides pour résoudre des problèmes arithmétiques. La nature de la tâche est donc un des facteurs essentiels de la variabilité des résultats. Taylor et Faust (1952) montrent que si l'on considère le nombre d'heures passées par individu pour résoudre les problèmes, les individus sont plus productifs que les paires, et les paires plus productives que les groupes de 4.

La taille du groupe constitue une autre source de variation de la performance collective. D'après South (1927) les groupes de 3 personnes sont plus efficaces pour résoudre des problèmes « abstraits » tandis que les groupes de 6 réussissent mieux pour des problèmes « concrets ». Gibb (1951) constate que plus la taille du groupe augmente, plus il y a de personnes qui ne participent pas à la discussion et qui se sentent mal à l'aise. Confirmant ce résultat, Bales et al. (1951) indiquent que cette différence dans la proportion des sujets qui ne participent pas à la discussion est très sensible quand on passe de groupes de 3 à des groupes de 7. Dé même, selon Carter et al (1951) dans les groupes de 4, les membres ont un « espace » suffisant pour exprimer librement leurs opinions et leurs aptitudes.

Si l'on considère la résolution de problèmes dans des situations plus naturelles, les résultats de diverses recherches (Timmons, Robinson, Lorge et al.) ne démontrent pas que le groupe est nécessairement supérieur à l'individu dans des décisions relatives aux relations humaines.

Quant aux études sur l'acceptation du changement, qu'il s'agisse des travaux de Lewin sur le changement des habitudes alimentaires, ou de recherches en psychosociologie industrielle (Coch et French), elles ne permettent pas de conclure à la supériorité de la situation collective : c'est surtout la participation à la décision qui semble faciliter l'acceptation de cette décision ; or dans ces expériences, les individus du groupe contrôle ne sont pas consultés, ne discutent pas le problème sous tous ses aspects comme le font les membres des groupes expérimentaux.

Des « modèles » ont été proposés pour rendre compte de la supériorité du groupe. Selon Lorge et Solomon (1955) cette supériorité peut soit être fonction de l'aptitude d'un ou de plusieurs membres du groupe à résoudre le problème, soit venir de la mise en commun des aptitudes.

Ce qui se dégage de l'ensemble de ces travaux c'est que, d'une manière générale, les performances des groupes sont supérieures en qualité aux performances individuelles. Mais cela n'est pas toujours vrai et il faut tenir compte de certaines variables, et en particulier de la nature de la tâche. D'ailleurs cette supériorité n'est, le plus souvent, pas aussi marquée qu'on pourrait le supposer en se fondant sur une théorie de l'interaction. Il faut enfin insister sur le danger qu'il y a à généraliser des résultats obtenus sur des groupes de laboratoire.

- 119.** OLÉRON, P. « Information, affectivité, individu contre groupe dans la résolution des problèmes », *Année psychologique* 58(1), 1958 : 93-108. [Bibliographie : 27 titres].

Trois thèmes majeurs orientent la recherche sur la résolution de problèmes : rôle et modalité de l'information ; influence des facteurs affectifs ; efficacité du travail en groupe.

1. Lorsqu'on traite de l'information et de son utilisation dans la résolution de problèmes, deux perspectives d'études se précisent :

Ou bien on se situe dans le cadre de la théorie de l'information, selon laquelle la réception d'un message s'effectue à partir d'une série de choix entre différentes possibilités présentées sous forme d'alternatives, et on considère que la résolution de problèmes s'opère de façon analogue par élimination d'hypothèses successivement testées. Il apparaît alors que la valeur de la méthode dépend du niveau de complexité des problèmes posés. Très efficace quand elle est appliquée à la résolution de problèmes simples, elle exige des sujets, dans les cas plus complexes, des capacités supérieures si l'on veut qu'ils déduisent les groupements à tester.

Ou bien on envisage la notion d'information dans son sens courant, c'est-à-dire comme un apport significatif fourni sur ou par le problème, et on se préoccupe de préciser la nature et le type de conseils qui s'avèrent efficaces pour sa résolution. On montre alors que les indications données accélèrent la découverte de solutions, mais que leur efficacité n'est pas proportionnelle à la quantité d'information fournie. L'aptitude des sujets à utiliser cette information constitue, là aussi, une variable à considérer.

2. Les travaux qui précisent le rôle des facteurs affectifs sur les performances et capacités intellectuelles se sont attachés aux effets de la frustration, de l'anxiété, de la réussite ou de l'échec, et enfin de la névrose.

3. Le surcroît d'efficacité constaté dans le travail en groupe dépend-il de l'interaction des membres du groupe ou de la sommation des aptitudes et résultats individuels ? Certaines études aboutissent à des conclusions individualistes ; d'autres démontrent, à la fois en laboratoire et sur le terrain, la supériorité des groupes.

Sont examinés, pour terminer, les travaux qui, dans une perspective gestaltiste, s'intéressent aux effets de la reconnaissance des fonctions accordées aux objets et ceux qui voient dans les consignes, le niveau intellectuel des sujets et le transfert d'apprentissage des facteurs susceptibles d'avoir une influence sur la résolution des problèmes.

- 120.** DUNCAN, C. P. "Recent research on human problem solving", *Psychological Bulletin* 56(6), Nov. 1959 : 397-429. [Bibliographie : 114 titres].

Cet article fait état des études publiées entre 1946 et 1957 sur la résolution des problèmes par des adultes normaux. La résolution des problèmes est ici envisagée comme un type de performance qui ne présente que des différences de degré avec les autres performances d'apprentissage. Tentant de systématiser les résultats expérimentaux obtenus en ce domaine, l'auteur montre que la résolution des problèmes varie en fonction de certaines conditions tenant soit au problème (méthode de présentation, difficulté, aides apportées...), soit aux différences individuelles (âge, sexe, aptitude au raisonnement, motivation, etc.).

Appartient plus spécifiquement au domaine de la psychologie sociale la partie de l'article où sont comparées la performance individuelle et la performance collective dans la résolution des problèmes. Les travaux de Taylor et Faust, ceux de Lorge et al. tendent à établir la supériorité du groupe, au moins en ce qui concerne la qualité de la solution. D'autres chercheurs ont obtenu des résultats opposés : ainsi Moore et Anderson, ainsi McCurdy et Lambert qui, loin de confirmer une telle supériorité, trouvent que les individus sont significativement plus efficaces que les groupes et qu'il n'y a pas de différence entre les groupes sans leader et ceux qui sont soumis à des directives ; ainsi Marquart, qui reprend et réinterprète les expériences de Shaw de 1932 et ne constate aucune supériorité du groupe sur l'individu. L'ensemble des résultats obtenus indique que les groupes trouvent de meilleures solutions que les individus mais seulement sur certains problèmes. En revanche les individus semblent plus efficaces, quant au nombre de problèmes résolus.



À quoi est due la supériorité du groupe ? Lorge et Solomon proposent deux hypothèses ou deux « modèles » : 1) La supériorité du groupe serait fonction de l'aptitude d'un ou de plusieurs de ses membres à résoudre le problème. 2) La supériorité du groupe vient de la mise en commun des aptitudes qui peut amener le groupe à trouver la solution d'un problème même si aucun membre n'est capable de le résoudre à lui seul.

- 121.** FAUST, W. L. "Group versus individual problem-solving", *Journal of abnormal and social Psychology* 59(1), July 1959 : 68-72.

Les recherches expérimentales qui comparent la performance d'un groupe et la performance individuelle sont faussées du fait qu'il suffit qu'un membre du groupe trouve la solution pour que le groupe réussisse. Pour savoir en quoi la performance d'un groupe est vraiment supérieure à celle qu'on peut attendre du seul hasard, on peut constituer des groupes « nominaux » en répartissant au hasard les sujets qui viennent de travailler individuellement et en créditant le groupe nominal d'une réussite si un de ses membres a trouvé la solution d'un problème.

L'expérience porte sur deux populations d'étudiants qui ont pour tâche de résoudre quatre problèmes spatiaux et trois problèmes verbaux (anagrammes). Les groupes réels et nominaux se composent de quatre membres. Pour les deux types de problèmes la performance des groupes réels est très supérieure à la performance individuelle. En revanche, pour les problèmes spatiaux il n'y a pas de différence entre groupes réels et groupes nominaux ; pour une population, la performance des groupes réels est supérieure quand il s'agit des problèmes verbaux. La nature de la tâche est donc une variable très importante de la supériorité des groupes.

- 122.** MANN, R. D. "A review of the relationships between personality and performance in small groups", *Psychological Bulletin* 56(4), July 1959 : 241-270. [Bibliographie : 151 titres].

Cet article recense les résultats des études effectuées jusqu'en 1957, portant sur les relations entre la personnalité d'un individu et son comportement ou son statut dans un petit groupe. N'ont été retenues que les recherches satisfaisant à trois critères : 1) il s'agit de groupes d'adultes face à face ; 2) le comportement ou le statut des membres du groupe est classé sous certaines catégories définies ; 3) les résultats doivent être présentés sous forme de corrélations ou être tirés de la comparaison avec un groupe contrôle.

Sur plus de 500 traits de personnalité dénombrables, 350 environ peuvent être rassemblés autour de sept variables principales : intelligence, ajustement, extraversion-introversion, dominance, masculinité-féminité, conservatisme, sensibilité interpersonnelle. Quant au comportement et au statut de l'individu

dans le groupe, six variables sont envisagées : leadership, popularité, conformisme, taux global d'activité à l'intérieur duquel on peut, suivant Bales, distinguer deux aspects, l'activité effective (*task activity*) relative à l'adaptation externe du groupe et l'activité socio-émotionnelle relative à l'intégration interne du groupe.

À partir de 1 400 résultats recensés, l'auteur a cherché s'il y avait une corrélation, positive ou négative, entre tel trait de personnalité et tel aspect du comportement ou du statut dans un groupe ; pour chaque corrélation il s'est demandé en outre si elle était significative, non-significative ou non vérifiée. Sans énumérer toutes les corrélations finalement obtenues, retenons par exemple que l'intelligence (qui apparaît comme le meilleur moyen de prédiction du comportement en groupe), l'ajustement et l'extraversion présentent tous les trois une corrélation positive, quoique dans un ordre différent, avec le taux global d'activité, le leadership et la popularité.

Ces corrélations sont en général peu affectées par les facteurs qui tiennent à la situation : nature de la population (étudiants, militaires, adultes, etc.), sexe, histoire du groupe, taille du groupe. On retrouve notamment dans tous les cas une forte corrélation entre la position de leader et l'intelligence, l'ajustement et l'extraversion.

- 123.** FAUCHEUX, C. ; MOSCOVICI, S. « Études sur la créativité des groupes : tâche, structure des communications et réussite », *Bulletin du C.E.R.P.* 9(1), 1960 : 11-22.

L'étude expérimentale de la créativité présentée ici repose sur une analyse de variations de la structure des communications à l'intérieur des groupes en fonction du type de tâche proposé. Deux tâches différant par le degré de coordination et par le type de participation exigé sont soumises successivement aux groupes expérimentaux. On découvre que la structure cognitive de la tâche privilégie une certaine organisation interne du groupe, celle qui lui permet de réaliser la performance optimum. Autrement dit, avec une tâche nécessitant une conduite de groupe unanime, on constate l'apparition d'une structure des communications centralisées dans le groupe, à l'inverse de ce qui se passe pour une tâche « non centralisée ». En définitive, l'organisation du groupe correspond aux exigences du travail définies soit par une hiérarchisation des membres du groupe (tâche centralisée), soit par une organisation fonctionnelle du groupe, déterminant l'apparition de rôles spécifiques et complémentaires qui, en s'articulant entre eux, favorisent la réussite du groupe dans la tâche non centralisée. De plus, la nature même de la communication est spécifique à chaque tâche : dans les structures centralisées la communication est du type « discours », c'est-à-dire dirigée vers le « groupe-totalité » et surtout informative ; dans la tâche plus coopérative apparaît un type de « communication-échange », plus critique et moins

spécifique. Lorsque le groupe passe d'un type de tâche à un autre, on constate la transformation de sa structure interne, qui se rapproche de celle nécessitée par la structure logique de la tâche. Ainsi se trouve confirmée l'hypothèse des auteurs selon laquelle il existe des rapports entre la nature de la tâche, la structure des communications dans le groupe et sa capacité de résoudre le problème donné.

- 124.** LORGE, L ; SOLOMON, H. "Group and individual performance in problem-solving related to previous exposure to problem", *Behavioral Science* 5, 1960 : 28-38.

Les auteurs reprennent pour le vérifier le modèle selon lequel il faut et il suffit, pour qu'un problème soit résolu par un groupe, qu'un de ses membres au moins soit capable d'apporter la solution. À cet effet, ils construisent une expérience pour estimer l'effet, sur la performance individuelle et collective, d'une exposition préalable au problème. Des groupes de 3 à 7 membres sont constitués et, avant de soumettre un problème aux sujets, on recueille pour chacun d'eux les indices d'exposition préalable au problème et, de niveau d'aspiration.

Les résultats montrent que la résolution de problème est plus fréquente dans les cas de haut indice d'exposition que dans les cas de bas indice, ceci aussi bien pour les individus que pour les groupes comprenant des membres à haut ou bas indice d'exposition. Divers tests établissent que les prédictions du modèle concordent avec les données. Une relation positive semble de même s'instituer entre le niveau d'aspiration et la découverte de solutions.

- 125.** ROBY, T. B. ; LANZETTA, J. T. "A study of an assembly effect in small group task performance", *Journal of social Psychology* 53(1), 1961 : 53-68.

Partant des résultats obtenus par Rosenberg et son équipe en 1955, les auteurs ont essayé de démontrer l'existence d'un « effet de groupe » dans la performance des petits groupes de travail. Cet « effet de groupe », dû aux relations qui s'établissent entre les membres, permet de penser que la performance n'est pas liée à la simple juxtaposition des capacités individuelles de chacun des membres, mais à l'existence d'une interaction (au sens statistique du terme) des individus dans le groupe. Le problème qui se pose alors est de déterminer les combinaisons de sujets les plus efficaces et d'examiner si une combinaison différente des mêmes sujets peut être meilleure qu'une autre.

L'étude expérimentale effectuée ne permet pas d'affirmer purement et simplement l'existence de l'effet de groupe : ce sont les différences individuelles qui distinguent les uns des autres les groupes étudiés. Ce qui apparaît toutefois dans les résultats, c'est la relation qui unit les capacités

individuelles et leur possibilité d'expression dans le groupe. Le groupe le plus efficace est celui qui favorise la volonté d'expression et fournit à ses meilleurs éléments la possibilité de s'exprimer effectivement. D'où aussi la relation positive qui unit l'efficacité du groupe et la volonté de contrôle des décisions du groupe par ses meilleurs éléments. C'est donc finalement le changement des potentialités d'influence plus que le changement des individus qui joue un rôle. De là l'importance des facteurs de facilitation de l'influence, et en particulier du plus important d'entre eux, qui est la prise de conscience des différences de capacités dans le groupe. Cette prise de conscience peut être plus ou moins facilitée par le type de tâche avec lequel le groupe est confronté. Ainsi, dans l'expérience à laquelle on se réfère, le manque d'effet d'assemblée peut être dû au *feedback* particulier du problème, qui ne rend pas les conséquences de l'action immédiatement évidentes.

L'étude de l'efficacité des groupes doit donc reposer finalement sur deux facteurs principaux et complémentaires : le facteur « composition du groupe », déterminé par les propriétés et capacités des divers individus, et le facteur « organisation », plus complexe, qui détermine la possibilité pour les sujets de s'exprimer et de faire progresser le groupe vers la solution. En soulignant les problèmes posés par l'utilisation des capacités individuelles à travers une organisation ou une procédure, l'expérience conduite confirme l'importance des relations qui unissent l'individu, le groupe et la structure de la tâche dans la résolution de problèmes.

- 126.** HOFFMAN, L. R. "Group problem solving", pp. 99-132 in : BERKOWITZ, L. *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York – London, Academic Press, 1965, xi-348 p. [Bibliographie : 114 titres].

Étudier la résolution de problèmes par les groupes c'est tendre à discerner la meilleure utilisation par un groupe, sur un problème donné, des ressources de ses membres. Dans cette revue de question l'auteur s'attache à dégager les facteurs qui inhibent et ceux qui facilitent la résolution d'un problème.

La pression vers l'uniformité constitue un premier facteur d'inhibition : la recherche de l'unanimité dans un groupe tend souvent à prévaloir sur l'exactitude de la réponse. La sensibilité à cette pression varie en fonction de facteurs personnels comme la confiance en soi, aussi bien qu'en fonction de la perception de la capacité du groupe et des expériences antérieures vécues par lui. Ainsi la réussite d'un groupe dans une tâche se répercute sur la manière dont il aborde les tâches suivantes ; le groupe se percevant comme omniscient cherchera les solutions les plus rapides au détriment des plus originales. En somme un *feedback* positif risque de faire perdre au groupe sa flexibilité cognitive et ses capacités d'adaptation. C'est le *feedback* qui peut constituer la seconde source d'inhibition du groupe. En effet si, positif, il favorise l'expression des membres du groupe ; négatif, il l'inhibe ; ceci d'autant plus

que sa source est perçue comme compétente par rapport au problème. L'adoption de la solution par le groupe dépend également de la personne qui la propose, et de nombreuses études tendent à prouver que c'est celui qui parle le plus dans le groupe ou qui est le plus motivé qui fait admettre sa solution, et est le mieux placé pour occuper une position de leader. La structure du groupe peut également jouer un rôle négatif : ainsi plus le groupe est important, plus les individus timides auront des difficultés à s'exprimer, alors qu'ils seront plus à l'aise dans une structure formelle claire qui empêche les individus autoritaires de s'affirmer. On constate également que la différence de statut affecte le comportement des membres d'un groupe : un statut faible entraîne une certaine inhibition face à un personnage placé plus haut dans la hiérarchie ; en revanche le fait d'occuper une position de leader entraîne l'augmentation de la participation, même pour les individus les plus inhibés. Enfin nombre des difficultés rencontrées par les groupes dans la résolution de problèmes proviennent de l'incapacité qu'ils semblent éprouver à s'organiser ou à planifier leur approche du problème. Notons que dans certaines situations particulières, ces facteurs d'inhibition peuvent avoir une action positive sur le groupe : par exemple la pression vers l'uniformité peut être bénéfique lorsque le groupe doit agir rapidement ou lorsque les différentes solutions possibles sont d'égale qualité.

Il y a cependant un certain nombre de facteurs spécifiques qui permettent de faciliter la résolution des problèmes. Ainsi la motivation, qui permet d'expliquer la supériorité habituelle des hommes sur les femmes : si les hommes sont plus efficaces, c'est parce qu'ils sont plus motivés par le type de problèmes généralement abordés. Dès que l'on change la nature des problèmes, cette différence disparaît. L'hétérogénéité des groupes affecte de manière positive leur efficacité et créativité dans la mesure où elle augmente le nombre d'idées émises et permet d'envisager le problème selon des points de vue plus divers. Mais cette hétérogénéité du groupe doit s'accompagner de tolérance mutuelle de ses membres et d'une orientation spécifique vers la recherche de la solution.

De nombreux travaux se sont attachés à préciser les facteurs de facilitation qui tiennent aux processus du groupe et non plus à sa composition. On a ainsi étudié les effets du *brainstorming*, qui a pour but de permettre l'apparition libre de toutes les idées du groupe en éliminant le jugement sur les idées ; ce jugement freinerait la pensée du groupe et inhiberait l'expression de certains de ses membres. Mais il n'est guère facile de se faire une idée exacte de la valeur créatrice du *brainstorming* tant qu'on n'aura pas trouvé un critère qui permette de juger la valeur des réponses. De plus la nécessité d'une phase de contrôle et de sélection des idées après celle de l'expression libre constitue une difficulté majeure : un certain nombre d'études ont montré qu'il existe une relation négative entre le nombre d'alternatives proposées par le groupe et la qualité

finale de la solution. Ce sont en définitive l'identification puis la réflexion du groupe sur le problème qui engendrent la solution la plus créatrice.

Le leader peut également jouer un rôle de facilitation dans la mesure où il permet à la minorité de s'exprimer. C'est pourquoi les techniques permissives, non directives, s'avèrent les plus rentables, et cela d'autant plus que le leader est dégagé de la pression de supérieurs et qu'il n'aborde pas la discussion avec une idée déjà bien arrêtée sur la solution la plus intéressante. C'est en permettant la libre expression de tous et en stimulant ainsi la créativité que le leader aura l'effet le plus bénéfique sur son groupe.

Cette revue des facteurs qui affectent positivement ou négativement l'efficacité d'un groupe laisse en suspens un certain nombre de questions qui restent mal connues. Ainsi on utilise l'expression « *problem solving* » pour toutes sortes de tâches, qui nécessitent les aptitudes les plus diverses. Mais lorsque les groupes sont soumis à plusieurs problèmes de nature différente, les résultats varient considérablement de l'un à l'autre. On peut donc penser que chaque problème entraîne un certain type de réaction et que la structure cognitive de la tâche est une des variables les plus importantes dont il faut tenir compte. L'étude de la résolution des problèmes par les groupes souffre beaucoup de cette absence d'une taxonomie des problèmes traités, qui permettrait d'établir des échelles de comparaison entre les différentes tâches. Manquent également des recherches sur la démarche cognitive du groupe et sur les processus qui l'amènent à la solution.

127. ZAJONC, R. B. "Social facilitation", *Science* 149(3681), 16 July 1965 : 269-274.

Les phénomènes de facilitation sociale constituent une des formes fondamentales de l'influence que les individus exercent les uns sur les autres et il est regrettable que les chercheurs leur aient accordé si peu d'intérêt depuis la dernière guerre. Le propos de cet article est de systématiser les résultats obtenus dans des travaux déjà anciens et d'aboutir ainsi à une théorie générale de la facilitation sociale. Il convient d'abord de distinguer les effets sur le comportement individuel de la présence de spectateurs passifs et ceux qui sont dus à la « co-action », c'est-à-dire à la présence d'autres personnes qui accomplissent la même tâche que le sujet.

En ce qui concerne l'effet de la présence de spectateurs, les résultats des recherches sont contradictoires : selon Travis (1925) cette présence améliore la performance du sujet, tandis que Pessin et Husband (1933) trouvent que dans une épreuve d'acquisition de syllabes sans signification elle fait commettre plus d'erreurs au sujet. On peut résoudre la contradiction en disant que la présence d'autrui renforce les « réponses dominantes » : c'est pourquoi elle facilite la performance où les bonnes réponses ont été apprises tandis qu'au

début de l'apprentissage elle augmente le nombre de réponses fausses qui sont alors dominantes.

Il est possible de généraliser cette interprétation aux effets de la « co-action ». Ainsi chez les animaux il semble bien que l'apprentissage individuel soit meilleur mais que la situation collective facilite les comportements acquis. Quant aux expériences bien connues de Floyd Allport (1920) et de Dashiell (1930) elles confirment également ce point de vue : Allport en effet trouvait que la performance des sujets était supérieure en situation collective pour certaines épreuves – associations verbales, barrage de lettres, multiplications, renversements d'une figure réversible – en bref, pour des tâches où les réponses sont bien apprises ; au contraire la situation solitaire entraîne une meilleure performance quand il s'agit de trouver des arguments pour réfuter un texte : une telle épreuve n'implique pas des réponses bien apprises.

L'examen de travaux portant sur l'apprentissage des réponses d'évitement confirme également cette interprétation. Rasmussen montre que des rats assoiffés apprennent moins vite quand ils sont plusieurs à éviter le choc électrique produit par une écuelle contenant de l'eau. Dans une expérience d'Ader et Tatum on constate que des sujets comprennent et maîtrisent moins vite un mécanisme de protection contre un choc électrique quand ils sont deux que lorsqu'ils sont seuls. La présence des autres semble donc bien gêner l'apprentissage en favorisant la réponse dominante, dans un cas l'action de boire, dans l'autre cas la fuite. Il est vrai que d'autres recherches montrent que l'apprentissage en groupe est supérieur à l'apprentissage individuel ; mais il s'agit d'expériences où les sujets peuvent communiquer entre eux, connaître la performance des autres ; on n'est plus en présence d'une simple « co-action », mais de phénomènes d'imitation ou d'apprentissage indirect.

L'hypothèse selon laquelle la présence des autres, qu'il s'agisse de spectateurs ou de « co-acteurs », favorise l'expression par le sujet de réponses dominantes semble donc bien fondée. On sait par ailleurs que l'excitation, l'activation ont pour conséquence un renforcement des réponses dominantes ; dès lors on peut supposer que c'est en élevant le niveau d'excitation émotionnelle de l'individu que la présence des autres favorise l'expression des réponses dominantes. Dans l'état actuel des recherches on ne peut vérifier directement cette hypothèse, mais elle trouve un début de confirmation dans plusieurs travaux portant sur des animaux : on a montré que la réunion de plusieurs animaux entraîne une augmentation de l'activité du système endocrinien, en particulier de l'activité adrénocorticale, qui constitue le meilleur indicateur de l'état d'excitation.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### V. Groupes restreints : hierarchy, leadership et pouvoir

Voir aussi : 47 – 113 – 167 – 205.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

128. ADAMS, J. S. ; ROMNEY, A. K. "A functional analysis of authority", *Psychological Review* 66(4), July 1959 : 234-251.

Cet article analyse les relations d'autorité entre deux personnes à partir de la définition suivante : « Une personne A a de l'autorité sur une personne B, dans une situation donnée, quand une réponse de A, qui dépend soit d'une privation soit d'une stimulation désagréable (*aversive*) et qui spécifie son propre renforcement, est renforcée par B. » L'autorité ainsi définie est une relation sociale en ce sens que le comportement de A constitue un stimulus pour B et vice versa. Cette relation est asymétrique dans la mesure où la réponse initiale de A (ordre, demande ou suggestion) spécifie son propre renforcement tandis que celle de B ne le fait pas. L'expression « dans une situation donnée » signifie que la relation d'autorité n'est pas immuable entre deux individus et qu'elle peut être inversée dans une autre situation. Il est nécessaire, par ailleurs, de préciser les variables dont dépend la réponse de A : ainsi la réponse « de l'eau s'il vous plaît » dépend d'une privation d'eau et de la proximité de B, tandis que « silence » répond à une stimulation désagréable (bruit provoqué par B). Le renforcement est fourni par la réponse de B si cette réponse élimine l'état de privation ou la stimulation désagréable.

L'idée centrale est donc celle du contrôle et du renforcement réciproques du comportement des deux personnes. Pour que la relation d'autorité se



maintienne il faut que la réponse de A soit renforcée par B et qu'en retour la réponse « renforçatrice » de B soit renforcée par A. Une telle interaction est appelée une séquence d'autorité. Les auteurs analysent trois types de relations fonctionnelles entre séquences d'autorités : 1) cas où une séquence exerce un contrôle fonctionnel sur une autre ; 2) cas où une variable commune exerce un contrôle fonctionnel sur deux ou plusieurs séquences ; 3) cas de conflit d'autorité. Une telle analyse fonctionnelle de l'autorité qui met l'accent sur la nature réciproque des interactions d'autorité, permet de mieux comprendre comment l'autorité se développe, se maintient et peut être affaiblie.

- 129.** PETRULLO, L. ; BASS, B. M. (eds). *Leadership and interpersonal behavior*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1961, 382 p.

Cet ouvrage rassemble les travaux du second colloque sur le leadership au cours duquel furent exposés les progrès de la recherche depuis 10 ans dans l'ordre théorique et dans l'ordre expérimental, s'agissant aussi bien des groupes restreints que des organisations. Une introduction de L. Petrullo retrace l'historique du domaine depuis 1900 et dégage la perspective selon laquelle le leadership est actuellement abordé : une approche qui prend en considération les leaders aussi bien que les co-équipiers, les personnes aussi bien que leurs relations, la situation aussi bien que l'interaction, l'environnement aussi bien que les facteurs historiques et culturels.

La première partie groupe les contributions proprement théoriques. Insistant sur la nécessité d'une théorie générale du leadership, Bass, adopte un point de vue phénoménologique et behavioriste et interprète le groupe comme une collection d'individus ayant une action de renforcement.

Pour Criswell, la sociométrie permet de comprendre les structures préférentielles qui sous-tendent l'établissement des rôles et des conduites de leadership, ainsi que l'interdépendance entre supérieur et inférieur, et de déterminer les organisations optimales pour les groupes.

E. Hollander analyse le leadership émergent et l'influence sociale à partir des processus d'interaction qui différencient les statuts par le biais d'une évaluation interpersonnelle des compétences et des conduites relativement aux attentes du groupe.

Le leader a dans le groupe, selon Schutz, des fonctions analogues à celles du moi dans l'organisation de la personnalité. Partant de certaines hypothèses de la psychanalyse et de son modèle FIRO de la conduite interpersonnelle, il définit le leader comme celui qui permet au groupe de se réaliser, de s'adapter à la réalité extérieure et de se développer sans conflit.

Ribb dégage le rôle médiateur joué par les conduites défensives dans le groupe pour la détermination de l'influence potentielle de ses membres. Le succès d'un individu dans ses tentatives pour influencer le groupe dépend de trois variables, qui sont elles-mêmes liées au niveau de défense du groupe : délimitation des rôles par le groupe ; répertoire de rôles dont dispose l'individu ; concordance entre l'acte d'influence et l'ensemble des buts du groupe.

Appliquant la théorie de l'homéostasie au fonctionnement des groupes, Berrien souligne la complexité du rôle du leader qui doit maintenir un équilibre constant entre la réussite formelle du groupe et la satisfaction de ses besoins internes.

L'étude des groupes en situation de pression (*stress*) permet à Torrance d'analyser les aspects du leadership et de la conduite interpersonnelle qui médiatisent les effets du *stress* et permettent l'adaptation du groupe, en se référant aux liens affectifs, aux relations de pouvoir, aux systèmes de communication, et aux buts du groupe.

Roby examine le rôle du leader concernant une fonction spécifique dans les petits groupes : la fonction exécutive ; il montre que le leadership peut entraver l'établissement de structures durables, même quand il est nécessaire au maintien de la cohésion du groupe.

Pour traiter des conditions d'exercice de l'influence et de l'autorité, formes du pouvoir du leader, Back propose un modèle mathématique qui met en relation pouvoir et réseaux de communication en tenant compte de la situation sociale du groupe et de l'effet recherché par l'exercice du pouvoir.

La deuxième partie rapporte des études expérimentales sur les petits groupes. Havron et McGrath dans une recherche différentielle sur des groupes de l'armée montrent que l'efficacité des chefs tient, autant qu'à des aptitudes spécifiques, à leurs motivations et à celles de leurs subordonnés.

Reconsidérant le problème des « traits » propres au leader, Fiedler cherche à préciser les aptitudes et attitudes que doit mettre en jeu, selon la nature de la tâche, selon la composition et le contexte des groupes, une direction effective.

Guetzkow, à propos de l'organisation dans des groupes orientés vers une tâche, souligne l'imbrication des facteurs de situation et des facteurs personnels dans la différenciation des rôles.

À l'aide de quatre expériences, Hempill éclaire les motivations positives et négatives et les facteurs de situation qui amènent un individu à rechercher le leadership dans un groupe.

Les rapports entre productivité et motivation dans une équipe, ainsi que les conditions d'efficacité des stratégies de commandement, font l'objet d'une étude expérimentale de Pepinski et Pepinski.

Bronfenbrenner traite des antécédents familiaux qui rendent compte du développement de la responsabilité et du leadership chez les adolescents.

S'attachant à des organisations larges et structurées, certains auteurs, dans la troisième partie, dégagent les qualités requises pour un exercice optimal du commandement (Flanagan), les buts et procédures de direction les mieux adaptés à l'efficacité des organisations (Likert), tandis que d'autres proposent un modèle interdisciplinaire de la conduite d'organisation (Shartle), ou une théorie intégrative des organisations (Argyris). L'ouvrage se termine par une réflexion critique de Darley sur les différentes communications du colloque.

- 130.** FIEDLER, F. E. "Contingency model of leadership effectiveness", pp. 149-190 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*, vol. 1, New York-London, Academic Press, 1964, xi-319 p. [Bibliographie : 71 titres].

La recherche sur le leadership a tenté de répondre principalement à deux questions : quels sont les critères de personnalité disposant ou non un individu à devenir leader ? Quels sont les traits de personnalité favorisant l'efficacité d'un leader ? À la première question, il a été amplement répondu, comme le montrent diverses revues critiques ; mais la seconde constitue un domaine d'étude plus difficile à explorer empiriquement, et les résultats obtenus jusqu'ici ne sont guère cohérents. L'auteur souligne l'intérêt de dépasser un stade de savoir encore élémentaire et, pour y aider, propose un modèle permettant d'établir les conditions dans lesquelles le leader est à même, selon ses caractéristiques personnelles, de conduire son groupe efficacement. Ce cadre conceptuel a été élaboré à partir d'une exploration systématique du leadership ne comprenant pas moins de 25 études expérimentales réalisées en 12 ans. Ce programme de recherche visait à préciser les attitudes susceptibles d'assurer au leader (défini comme la personne désignée, élue ou choisie pour diriger et coordonner les activités d'un groupe) une influence sur l'interaction et la production de ses subordonnés, eux-mêmes interdépendants dans la réalisation d'une tâche, but et raison d'être du groupe. Il partait de l'hypothèse que la perception sociale du leader reflète des attitudes importantes et pertinentes du point de vue de l'exécution de la tâche. Utilisant deux types de mesure pour dégager cette perception chez les membres du groupe (questionnaire sur la supposition de similitude entre opposés – ASO – et sur la description du co-équipier le mieux et le moins bien estimé – MPC et LPC –), on a pu faire une étude comparative de son incidence sur la manière dont les leaders orientent la production de groupes variés (équipes de sport, équipage d'aviation, etc.).

Malgré les confirmations apportées aux hypothèses de départ, il est apparu que diverses variables intermédiaires donnaient au processus par lequel le style et les attitudes de commandement influencent la productivité du groupe une forme complexe. Selon la façon dont ils se combinent dans des groupes réels, des facteurs comme la relation personnelle du leader avec les membres de son équipe ou avec certains responsables (dans les groupes hiérarchisés), la nature de la tâche (d'exécution, de décision ou de création) ou encore le pouvoir dont dispose le leader du fait de sa position, sont susceptibles de conférer au type de commandement une valeur différente, voire inverse. Il s'agissait donc d'établir un modèle permettant d'étudier l'efficacité du leader en tenant compte des facteurs propres à la situation des groupes, facteurs dont elle dépend de façon contingente.

Le modèle proposé repose sur une classification des groupes d'après leur situation, elle-même définie par trois dimensions : état des relations affectives entre le leader et le groupe, nature de la tâche à exécuter, pouvoir dont dispose le leader ; d'autres éléments comme l'aptitude relative des membres du groupe, leur motivation, les conditions externes ou internes de tension (conditions dont le rôle n'est pas négligeable, s'agissant de réussite dans la tâche), ne sont pas considérés comme des aspects fondamentaux de la situation du groupe. En combinant les trois dimensions, en fonction de la valeur positive ou négative qu'elles peuvent avoir, le modèle détermine 8 situations de groupe qui supposent chacune un style de conduite spécifique. L'hypothèse sous-jacente à ce modèle est que le type de leadership requis pour que le groupe réalise une bonne performance dépend de la situation plus ou moins favorable du groupe au leader. Les facteurs de la situation ont été hiérarchisés et il apparaît que la dimension la plus importante est la relation affective entre le leader et son groupe ; la structure de la tâche vient ensuite, le pouvoir restant le facteur le moins décisif.

La confirmation empirique du modèle a été fournie en appliquant cette classification aux groupes étudiés dans les expériences citées plus haut. On a également procédé à de nouvelles expériences et tenté d'analyser des données susceptibles de valider les hypothèses dérivées du modèle.

Si le modèle proposé permet de dégager les conditions spécifiques dans lesquelles certaines attitudes de commandement produisent une amélioration de l'efficacité des groupes et s'il semble théoriquement généralisable, quelques questions restent encore à résoudre par la recherche empirique : pondération des dimensions de la situation de groupe, de manière à rendre compte des cas où certaines d'entre elles ont des valeurs négatives extrêmes ; intégration dans le modèle des cas posés par les différences d'aptitude et de cohésion des groupes ; détermination des stratégies de leadership en fonction de l'évolution de la tâche ; rôle des attitudes quasi-thérapeutiques réclamées du leader pour permettre au groupe de s'ajuster à sa tâche. D'autre part, il n'est pas encore

possible d'intégrer au modèle les résultats obtenus dans de nombreuses recherches sur le leadership, en raison soit du grand nombre de variables considérées, soit de l'absence d'information sur la valeur d'une ou de plusieurs des dimensions qui en constituent l'armature.

- 131.** HOLLANDER, E. P. *Leaders, group and influence*. New York, Oxford University Press, 1964, 256 p. [Bibliographie : 185 titres].

Aspect du processus central de l'influence sociale, à la connaissance duquel il constitue une voie d'accès, le leadership est analysé comme un phénomène de groupe ayant des implications quant à la conformité, au changement d'attitude, à l'attraction interpersonnelle. L'interaction entre le leader et ses coéquipiers est présentée comme un échange de récompenses, essentiellement une transaction entre un gain en statut social pour qui exerce l'influence et une aide apportée au groupe par l'exercice de l'influence, tant pour la réalisation de ses buts que pour la satisfaction de certains besoins de participation, reconnaissance, sécurité, indépendance. Cette conception a été progressivement suggérée par une série d'études sur l'émergence du leadership, sur le conformisme et les conduites novatrices chez les leaders et sur le statut social comme « crédit idiosyncrasique ». Certaines de ces études sont reprises, à côté d'autres recherches originales, dans l'ouvrage, qui leur fournit un cadre systématique tout en précisant leur méthodologie.

1. La première section, passant en revue la littérature et les recherches sur le leadership, précise la dynamique du rapport entre le leader et ses coéquipiers, ainsi que les facteurs d'interaction qui favorisent l'établissement de l'influence dans les cas de statut émergent, et sa conservation dans les cas où le leader, imposé, doit maintenir son statut. Le fait de conférer ou de conserver le leadership à un membre du groupe est interprété comme une désignation interpersonnelle fondée sur la perception de plusieurs qualités : 1) la compétence ou l'aptitude à conduire le groupe vers un but valorisé ; 2) la conformité ou l'adaptation aux attentes du groupe ; 3) les diverses caractéristiques personnelles qui possèdent valeur en elles-mêmes. Ces perceptions se développent au cours de séquences d'interaction dans le groupe et supposent que le temps, qui permet aux qualités en question de se manifester, intervient comme une variable importante. À partir des impressions qu'il produit sur les autres au cours de l'interaction, le leader gagne en statut, en crédit, et peut prétendre à l'exercice d'une plus grande influence : les attentes sociales le concernant sont modifiées de façon à permettre de sa part des conduites d'innovation. L'utilisation du crédit ainsi gagné pour un exercice plus indépendant de l'influence, dépend essentiellement des motivations et des perceptions propres au leader. L'intrication entre la conformité et le leadership apparaît ainsi au niveau des mécanismes qui les produisent et de ceux qui gouvernent leurs effets.

2. La deuxième section présente quatre recherches menées en milieu militaire pour identifier et caractériser les conditions d'émergence des leaders. Il apparaît que l'autoritarisme, tel qu'il est mesuré par l'échelle F, est lié négativement à la chance de se voir assigner un rôle de leader. Les attitudes vis-à-vis des figures autoritaires élaborées dans l'expérience passée influent sur les motivations des jeunes recrues et leurs rapports avec les instructeurs. Il y a un rapport étroit entre le rôle de leader et celui de subordonné ; la qualité de coéquipier est une composante fonctionnelle du bon leader ; par contre, les liens d'amitié affectent peu la désignation comme leader. Il existe une relation entre la similitude des valeurs partagées dans un groupe et l'attraction pour le groupe.

3. Une méthode de recherche inspirée de la sociométrie est présentée dans la troisième section, sous le nom de « désignation par les pairs ». Elle comprend une procédure d'évaluation des leaders potentiels par les jugements des coéquipiers et permet de dégager certains éléments de la perception interpersonnelle liés à l'interaction. Plusieurs recherches confirment sa validité et sa fidélité, et illustrent ses applications possibles depuis la prédiction de performances complexes jusqu'à la connaissance du moral d'un groupe compétent et indépendant.

4. Les développements les plus récents de la recherche théorique et expérimentale sur l'émergence du leadership et sur ses rapports à la compétence et à la conformité sont exposés dans la quatrième section. Posant que la conduite sociale dépend des attributs de l'individu, de la situation et des apports du système dynamique constitué par l'interaction, on critique les conceptions qui rattachent la conformité uniquement à des variables personnelles ou à des caractéristiques de groupe pour développer un modèle du rapport entre statut et conformité. Dans un champ social un individu se comporte en fonction des attentes qu'il perçoit relativement à sa conduite. Indice du statut qui peut être accordé par les autres, le « crédit idiosyncrasique » est donné comme une latitude de déviation par rapport aux attentes du groupe. Le crédit croît ou décroît en fonction de la perception que le groupe a, dans le temps, des performances, des caractéristiques personnelles et des conduites d'écart par rapport à ses normes. Quelques recherches sont dérivées du modèle du « crédit idiosyncrasique ». On montre ainsi que la capacité d'une personne à influencer les autres membres d'un groupe dépend de la compétence témoignée pour la tâche, de la conformité passée et de la non-conformité actuelle à l'égard des normes de procédure du groupe. Une recherche reliant l'indice de statut constitué par l'attribution d'autorité à la compétence et à la durée de participation dans le groupe montre que : à chaque niveau de compétence, le statut est plus élevé pour un membre ancien que pour un membre nouveau, les conduites d'innovation sont d'autant moins désapprouvées que le statut est élevé. Une expérience de travail en groupe mettant des sujets en présence de coéquipiers qui, dans trois conditions de

compétence, se comportent de façon conformiste ou indépendante, permet d'établir que le coéquipier le plus influent est celui que l'on perçoit comme compétent ou indépendant.

La conclusion souligne la nouveauté d'une approche qui fonde l'efficacité du leader non seulement sur ses caractéristiques personnelles ou ses fonctions dans la réalisation des buts du groupe, mais sur le rôle joué par les subordonnés, dans une relation qui tout au long de la vie du groupe doit satisfaire aux besoins de participation sociale.

- 132.** POITOU, J. P. « L'étude expérimentale des hiérarchies sociales », *Année psychologique* 64 (2), 1964 : 483-501. [Bibliographie : 59 titres].

C'est sans doute parce que les organisations hiérarchiques sont difficiles à reproduire expérimentalement que les travaux de psychologie sociale sont peu nombreux en ce domaine. Mais l'impossibilité de manipuler tous les variables dans des organisations réelles a amené certains chercheurs à prolonger les observations sur le terrain par des recherches expérimentales. On retient comme définition de la hiérarchie : « le rangement des positions sociales, considérées indépendamment des individus qui les occupent, selon une relation d'ordre définie sur un ou plusieurs critères » (pouvoir, statut, prestige). Les travaux ont porté sur les relations entre les niveaux de la hiérarchie (communications dans l'organisation) ou entre les individus situés à un même niveau (cohésion des sous-groupes et du groupe dans son ensemble).

1. Back, Festinger et al. ont montré que les communications entre les différents niveaux hiérarchiques empruntaient principalement la direction ascendante et que la diffusion des informations variait selon leur contenu. Étudiant la cohésion des groupes défavorisés du point de vue du statut, Thibaut, puis Kelley, expliquent la prédominance des communications ascendantes par le fait que les supérieurs évitent les relations avec les inférieurs dont ils craignent l'hostilité tandis que ces derniers recherchent la communication avec les supérieurs comme substitut à une promotion impossible. S'ils établissent que les communications varient en nature et en direction selon les positions statutaires, il ne s'ensuit pas que le seul statut puisse rendre compte des différences ni que les communications soient seulement un substitut à la promotion. Si l'on analyse de plus près la situation expérimentale, où l'expérimentateur détient un pouvoir réel et relaie les communications, on peut voir en celles-ci un moyen d'action des sous-groupes sur le pouvoir.

2. La variable « pouvoir » a été explicitement introduite dans des expériences du même ordre aussi bien que dans l'étude de groupes naturels ou de groupes de discussion professionnels. On constate de la part des inférieurs : 1) une conduite d'imitation qui vise à obtenir la bienveillance des supérieurs et

un pouvoir social plus grand ; 2) une conduite d'auto-défense qui diminue l'inquiétude inspirée par les supérieurs ; mais tandis que Pepitone constate chez les sujets inférieurs une tendance à surestimer le pouvoir des personnages qui leur sont favorables et la faveur dont ils jouissent auprès des sujets puissants, Hurwitz et al. trouvent une sous-estimation. De telles divergences dans les résultats obtenus, aussi bien sur les estimations des choix sociométriques, que sur la direction et la fréquence des communications, sont imputables à la diversité des situations expérimentales.

D'une série d'études où le pouvoir est défini par le contrôle exercé sur la satisfaction des besoins, l'influence et le prestige constituant des attributs statutaires du détenteur du pouvoir, il ressort que les communications ascendantes ne sont pas toujours prédominantes en volume brut. On peut finalement voir dans les communications la traduction complexe des rivalités entre les sous-groupes et, à l'intérieur des sous-groupes, des mouvements centripètes et centrifuges qui affectent la cohésion de l'ensemble et des parties de l'organisation.

3. L'examen des recherches sur la cohésion dans les groupes hiérarchiques montre que : 1) une différenciation rigide renforce la cohésion des sous-groupes et leur rivalité, et affaiblit la cohésion générale du groupe ; 2) la possibilité de déplacement entre les positions réduit les tensions au détriment de la cohésion des sous-groupes ; 3) mais tandis que les possibilités individuelles de mouvement dans la hiérarchie diminuent l'hostilité des inférieurs à l'égard des supérieurs, les possibilités de changement collectif augmentent les craintes des supérieurs aussi bien que l'hostilité des inférieurs.

4. La mobilité sociale, expression d'une tendance à quitter les positions inférieures pour les supérieures, peut être motivée par la recherche de plus grandes possibilités de satisfaction des besoins ou bien par la recherche de la satisfaction que constitue la possession du pouvoir en elle-même. Cette dernière hypothèse est défendue par Mulder, qui fait intervenir deux variables dans l'étude de la satisfaction tirée du travail dans un groupe hiérarchisé : responsabilité dans l'accomplissement de sa propre tâche et détermination du comportement d'autrui ; il en conclut que c'est l'exercice du pouvoir et non la réalisation personnelle qui mène à la satisfaction. Il existe d'autre part une tendance à préférer les sujets les plus haut placés dans le groupe et en même temps une tendance à sous-estimer les différences entre soi et les supérieurs, ainsi qu'à surestimer celles entre soi et les inférieurs. Cette double tendance augmente quand on se rapproche des positions supérieures. En cas de conflit entre supérieurs et inférieurs, les sujets de statut intermédiaire manifestent un conformisme plus grand à l'égard des supérieurs. Les divers travaux sur le conformisme montrent qu'il est lié à l'attente d'une promotion ou d'une affiliation : moindre chez les leaders, il est maximum chez les sujets de statut intermédiaire et superficiel chez les inférieurs qui craignent d'être



définitivement rejetés. Berkowitz et Macaulay vérifient ces hypothèses inspirées de la théorie de McClelland sur la motivation et s'attachent à préciser le rôle de l'instabilité statutaire.

5. Les exigences fonctionnelles de la tâche sont le facteur principal de la différenciation des positions dans la hiérarchie. On ne peut donc envisager l'efficacité d'une structure hiérarchique indépendamment de la situation où se trouve engagé le groupe et des exigences de ses entreprises ; s'il est vrai que pour une tâche définie et constante, une structure hiérarchique stable assure une meilleure performance, une trop grande rigidité risque d'affaiblir la cohésion du groupe. À partir des modèles d'activité de groupe définis par Flament, on peut considérer qu'une hiérarchie est à la fois un système de communication et un système social élaborés à un moment de l'histoire du groupe en vue d'une tâche donnée. Elle se maintient soit par la permanence de la tâche, soit parce qu'elle est devenue le signe de la permanence du groupe ; encore faut-il dans ce cas que le groupe n'entreprenne que des tâches compatibles avec la structure hiérarchique.

- 133.** LAMBERT, R. « Autorité et influence sociale », pp. 59-100 in : FRAISSE, P. PIAGET, J. (éds.). *Traité de Psychologie expérimentale*. IX – *Psychologie sociale*. Paris, Presses universitaires de France, 1965, 272 p. [Bibliographie : 107 titres].

Le développement des études expérimentales concernant l'autorité et l'influence sociale, développement particulièrement notoire aux États-Unis, a pour raison l'intérêt qui, d'un point de vue économique, politique ou social, s'attache au fait que les performances d'un groupe puissent dépendre de sa structure de commandement ou de la valeur de son chef. À des recherches considérables correspondent toutefois des progrès limités. Le problème reste complexe en raison de la difficulté d'isoler et de définir les variables en interaction, difficulté que n'ont pas résolue les simplifications théoriques. Il semble qu'on puisse l'envisager de trois points de vue, selon que l'on considère les diverses formes d'autorité et d'influence, la mesure de cette autorité et de cette influence, ou leurs déterminants.

1. La façon d'aborder le problème du leadership varie selon les chercheurs, comme la définition que l'on en donne. Devant la grande multiplicité des définitions, des classifications ont été tentées, dont certaines catégories sont aujourd'hui communément acceptées : le chef institutionnel (imposé au groupe pour exercer des fonctions de direction) ; l'individu central (centre d'intérêt du comportement des membres du groupe, par le biais de l'identification) ; l'individu préféré (leader sociométrique, à qui l'on désire s'associer pour entreprendre une activité) ; l'individu qui s'engage dans des actes de commandement (évalué selon ce qu'il fait pour faciliter au groupe l'accès au

but) ; l'individu le plus influent (apprécié selon l'action qu'il exerce sur les autres membres, l'organisation ou la syntalité du groupe).

Bien que l'influence soit aujourd'hui considérée comme une variable « distribuée », les psychosociologues admettent la prépondérance de l'influence du leader. De nombreux travaux ont été consacrés à la détermination et à l'analyse fonctionnelle des actes qui caractérisent le comportement du chef. Leurs résultats présentent une certaine hétérogénéité, mais ils permettent de dégager deux fonctions générales : facilitation de l'atteinte des buts du groupe par sa structuration ; maintien de la cohésion du groupe par le renforcement des motivations des coéquipiers. La façon dont ces fonctions sont exercées, c'est-à-dire le style de comportement du chef, est considérée comme ayant une incidence importante sur le fonctionnement du groupe, dans la mesure où elle affecte son « climat social ».

2. Étant donné la multiplicité des définitions et la variété des comportements qui leur sont ordonnés, la mesure de l'autorité et de l'influence n'est pas chose simple. Les travaux correspondants peuvent être regroupés selon que l'évaluation se fait à partir du comportement du leader (influence perçue) ou à partir de la performance du groupe considérée comme mesure de l'efficacité du leader (influence réelle).

Dans les études concernant *l'influence perçue* deux tendances peuvent être distinguées selon qu'on s'attache à l'influence non distribuée, influence exercée par celui qui détient le pouvoir et dont l'estimation peut être faite par des personnes extérieures au groupe, par les membres du groupe ou par l'intéressé lui-même, ou selon qu'on s'attache à l'influence distribuée, influence considérée comme une variable répartie entre tous les membres du groupe et dont la mesure a des bases moins subjectives, l'estimation ou comportement observé pouvant être faite par les observateurs ou les membres du groupe eux-mêmes.

*L'influence réelle* est mesurée à partir des effets contrôlés, favorables ou non, de l'influence exercée. Elle peut être appréciée à divers niveaux : individus, organisation des communications, activité globale du groupe.

3. Dans l'étude des raisons du comportement du leader et de sa réussite, l'accent a été mis d'abord sur les facteurs personnels : caractéristiques physiques, personnalité, intelligence, aptitude spécifique, position sociale et niveau d'éducation. L'intérêt s'est porté ensuite sur la situation faite aux groupes, compte tenu de leur position, de la nature de la tâche et de la structure de l'interaction. Même si les recherches intègrent toujours ces différents aspects comme autant de variables, il est aujourd'hui possible de distinguer les études portant sur les caractéristiques du groupe (type d'organisation, longévité, taille et composition) de celles qui traitent des rapports entre

l'influence exercée et les caractéristiques de la tâche exécutée (nature de cette tâche, vitesse et précision de son exécution, convergence ou divergence de but des membres du groupe en sa réalisation), de celles enfin qui s'attachent aux structures d'interaction (attitude du leader et climat du groupe, motivation du leader, contrôle des communications, permanence du leadership, moral du groupe).

Pour bien situer l'étude de l'influence sociale, il convient de rappeler que la position des psychosociologues s'est modifiée depuis le début du siècle sur les deux plans *théorique* (passage de l'étude de la personne du chef à celle de l'ensemble de la situation où s'exerce l'autorité) et *méthodologique* (passage de l'étude corrélacionnelle des variables mesurées à la manipulation expérimentale d'un nombre restreint de variables). Il s'ensuit que l'influence n'est plus traitée comme une variable discrète, selon la dichotomie classique meneur-suiveur, mais comme une variable continue, chaque individu ayant une influence plus ou moins grande sur la conduite du groupe. À considérer les divers problèmes posés par la recherche conduite en cette voie, on ne peut que souligner l'importance, pour la psychologie sociale, d'une étude expérimentale de l'autorité et de l'influence, quitte à reconnaître ses difficultés.

- 134.** SCHOPLER, J. "Social power", pp. 177-218 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2, New York – London, Academic Press, 1965, xi-348 p. [Bibliographie : 95 titres].

Il est aisé d'établir l'importance croissante du concept de pouvoir en psychologie sociale, mais aussi de noter combien il est difficile d'en faire une théorie cohérente, en raison de la variété des significations et des phénomènes qu'on y rattache. Dressant le bilan de l'étude psychosociologique du pouvoir, l'auteur en circonscrit d'abord le champ : il se limite aux travaux qui font du pouvoir une caractéristique de la relation sociale, un concept explicatif destiné à rendre compte des changements dans l'interaction ou le comportement des participants. Une des principales caractéristiques du domaine étant la complète indépendance des approches théorique et empirique, il paraît nécessaire d'en traiter séparément, quitte à faire porter en conclusion la réflexion critique sur l'ensemble.

Sur le plan théorique, trois perspectives se précisent. 1) Dans le cadre de la théorie du champ, qui spécifie les relations entre différentes forces psychologiques, le pouvoir est défini comme la capacité pour un individu A d'induire chez un individu B une force qui est la résultante d'une force de soumission et d'une force de résistance, et dont la direction comme l'importance dépendent des caractéristiques de l'interaction (en particulier des ressources dont dispose A et du contrôle qu'il exerce sur les besoins de B) ; Cartwright, Harary, French et Raven se situent dans cette perspective et on leur doit une classification des pouvoirs ainsi qu'un modèle exprimant le

changement d'attitude à partir des structures de pouvoir. 2) Dans la lignée de Simon et des économistes, d'autres auteurs identifient pouvoir et influence, considérant que l'exercice du pouvoir, dans une relation asymétrique, revient à modifier la stratégie du partenaire ; la théorie de l'influence que proposent en particulier March et Dahl s'appuie sur une théorie des processus de prise de décision. 3) Thibaut et Kelley, dans leur système de l'interaction, conçoivent le pouvoir comme une potentialité d'exercice de l'influence, dont l'actualisation dépend des conditions dans lesquelles les partenaires se contrôlent mutuellement, et qui se trouve médiatisée par des mécanismes d'apprentissage.

La recherche expérimentale a porté soit sur la comparaison des différents types de pouvoir, soit sur les conséquences de l'inégalité ou de l'égalité de pouvoir, soit sur les concomitants perceptifs du pouvoir. La classification de French et Raven a inspiré une importante tradition de recherche visant à comparer, du point de vue de la conformité surtout, l'efficacité des pouvoirs coercitif, gratifiant, légitime, d'expertise ou de référence. À propos de l'inégalité des pouvoirs, les chercheurs se sont essentiellement intéressés aux conséquences interpersonnelles de l'exercice du pouvoir : induction de changement, puissance d'innovation, relations de déférence, affirmation d'une conduite cohérente, satisfaction. Certains auteurs ont étudié les stratégies liées aux niveaux de pouvoir dont disposent les partenaires de l'interaction. La matrice d'interaction de Thibaut et Kelley a servi à définir les fonctions assignées aux stratégies de pouvoir. On considère également comme relevant de l'étude des stratégies de pouvoir, la formation de coalitions de même que la régulation des relations par des normes supra-ordonnées telles que la norme de responsabilité sociale. L'étude des relations entre personnes dotées d'un pouvoir égal a surtout porté sur la manière dont elles établissent des compromis dans le cas de conflits d'intérêt ou dont évolue l'interaction quand se manifestent des inégalités de ressources. La perception de la position de pouvoir a été analysée au niveau de la position de soi ou d'autrui ; l'accent a été mis sur les conditions d'exactitude ou de distorsion de la perception ainsi que sur les caractéristiques personnelles liées à l'attribution de pouvoir.

Quels que soient les progrès réalisés dans l'étude du pouvoir, il faut noter que les théories ont manqué de portée prédictive et d'utilité pour la recherche empirique, en situation naturelle tout particulièrement, en raison des difficultés de mesure et d'opérationnalisation des variables proposées. L'utilité du concept de pouvoir dépendra de ses possibilités heuristiques et de l'unification des significations qui lui sont accordées. Dans l'immédiat, les progrès accomplis dans les théories de la motivation (classification des besoins) et de l'utilité (comparaison des jugements d'utilité) devraient fournir des outils féconds pour la recherche sur le pouvoir. Dans le domaine empirique quelques questions devraient recevoir un traitement prioritaire : effets des différents types de pouvoir en référence à des changements durables ; conditions d'exercice du

pouvoir et d'établissement des stratégies ; conséquences et produits de la relation de pouvoir.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### V. Groupes restreints : hierarchy, leadership et pouvoir

##### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

135. FIEDLER, F. E. "The influence of leader-keyman relations on combat crew effectiveness", *Journal of abnormal and social Psychology* 51 (2), Sept. 1955 : 227-235.

Les attitudes interpersonnelles d'un chef retentissent-elles sur l'efficacité de l'équipe ? Cette recherche utilise une mesure de supposition de similitude entre contraires : des commandants de bombardiers B 29 doivent prédire les réponses, à un questionnaire de personnalité, de deux membres de l'équipage : celui avec qui ils préfèrent travailler et celui avec qui ils aiment le moins travailler. Ce test peut être interprété comme une mesure de la distance émotionnelle : une note élevée de similitude supposée indiquerait le désir de relations affectives étroites avec les autres, y compris ceux que les commandants considèrent comme de mauvais coéquipiers ; une note faible indiquerait une attitude critique et réservée à l'égard de ceux qui sont considérés comme de mauvais coéquipiers. D'autre part les commandants doivent énoncer leur préférence sociométrique à l'égard de celui qui, dans l'équipage, est le spécialiste dans le critère choisi. Il y a en effet certains critères d'efficacité (exactitude de la navigation, précision du bombardement).

Les résultats de cette première étude amènent à faire un certain nombre d'hypothèses : la note de similitude supposée est en corrélation négative avec les critères d'efficacité de l'équipage dans les groupes où le commandant choisit sociométriquement le spécialiste sans être choisi par lui, aussi bien que dans ceux où le commandant et le spécialiste se choisissent mutuellement. De

plus, il semble qu'il y ait un effet d'interaction entre l'attitude du chef à l'égard de ses coéquipiers (mesurée par le test de similitude supposée) et son attitude à l'égard du spécialiste : la distance psychologique entre le chef et le spécialiste serait fonction de ces deux variables. Une étude ultérieure portant sur 25 équipages de chars d'assaut vérifie ces hypothèses. Elle établit que la distance psychologique entre le chef et le spécialiste, ainsi définie par la similitude supposée et les préférences sociométriques, est en liaison avec l'efficacité de l'équipage.

- 136.** SHAW, M. E. "A comparison of two types of leadership in various communication nets", *Journal of abnormal and social Psychology* 50(1), Jan. 1955 : 127-134.

L'efficacité et le moral d'un groupe sont influencés par le type de leadership et le type de réseau de communication qui s'y établissent ; quels peuvent être les effets de l'interaction de ces deux variables ? Cette expérience, inspirée par les travaux de Lewin et par ceux de Bavelas, a pour but de dégager les effets produits par un leadership autoritaire et par un leadership non autoritaire sur l'efficacité et le moral de groupes placés dans des réseaux de communication différents.

48 groupes de 4 sujets, ayant à résoudre des problèmes simples, sont répartis en 6 conditions : il y a deux types de leadership, différenciés par les consignes données aux leaders désignés, et trois formes de réseau, réseau en étoile, réseau en cerf-volant et réseau ouvert (chaque sujet peut communiquer avec les trois autres). L'efficacité est mesurée par le temps mis à résoudre les problèmes, le nombre de messages nécessaires à la solution et le nombre d'erreurs commises. Dans les deux premiers types de réseau, le leader occupe la position qui a la note d'indépendance la plus élevée. Les hypothèses de départ sont les suivantes : 1) pour un même type de réseau, le leadership autoritaire augmentera l'efficacité du groupe et abaissera son moral ; 2) pour un même type de leadership, les réseaux qui ont la note d'indépendance globale la plus élevée seront plus efficaces en ce qui concerne le temps et le nombre d'erreurs et procureront une plus grande satisfaction ; 3) à l'intérieur d'un réseau, les positions les plus indépendantes auront besoin de moins de temps et de plus de messages pour résoudre les problèmes et entraîneront plus de satisfaction ; cette différence entre les positions de leader et les autres positions sera plus marquée si le leadership est autoritaire.

Ces hypothèses sont en général vérifiées par les résultats : le leadership autoritaire améliore la performance et abaisse le moral dans les différents réseaux ; mais cela est moins vrai pour les réseaux en cerf-volant. Par ailleurs le leadership autoritaire n'a pas entraîné, comme on l'avait supposé, une plus grande différence entre les positions de leader et les autres positions (hypothèse 3) ; le leadership autoritaire ne semble pas avoir d'effet constant sur

l'indépendance du leader. L'interprétation de ces résultats fait intervenir les notions d'indépendance et de saturation : le moral serait affecté plutôt par les modifications de l'indépendance, l'efficacité plutôt par les modifications de la saturation.

- 137.** ZANDER, A. ; COHEN, A. R. "Attributed social power and group acceptance. A class-room experimental demonstration", *Journal of abnormal and social Psychology* 51, 1955 : 490-492.

L'objet de cette expérience est d'étudier les réactions d'individus à l'égard d'un groupe en relation avec le statut que ce groupe leur attribue.

Des étudiants de collège sont répartis dans des groupes égaux qui doivent tous jouer le rôle d'un « comité » chargé de décider de l'utilisation d'une donation reçue par le collège. On demande aux groupes de faire comme s'ils étaient déjà réunis auparavant et avaient besoin de membres supplémentaires. On fait alors sortir de la salle d'expérimentation deux membres de chacun des groupes. Chaque sujet ainsi écarté doit aller dans un autre groupe, avec un autre partenaire. On indique aux groupes qui sont restés dans la salle d'expérimentation que lorsque les nouveaux arrivants rejoindront le groupe ils seront l'un le « doyen » l'autre un « bizut » selon le siège qu'ils choisiront, mais devront ignorer la position qui leur est ainsi attribuée. Après l'expérience les sujets ont à remplir un questionnaire d'évaluation sur la séance.

Bien que les membres du groupe n'aient reçu aucune instruction de se conduire différemment à l'égard du « doyen » et du « bizut », ils témoignent spontanément d'une certaine déférence à l'égard du premier et d'une relative inattention à l'égard du second. En conséquence, tout en ignorant leur statut officiel dans le groupe les « doyens » ont dans l'ensemble une réaction plus positive à l'égard du groupe que les « bizuts » : ils sont plus attirés par le groupe, le voient plus souvent en accord avec eux et se perçoivent comme plus influents au cours de la réunion. Cependant, « doyens » et « bizuts » se sentent également à l'aise dans leurs nouveaux groupes.

- 138.** HEARN, G. "Leadership and the spatial factor in small groups", *Journal of abnormal and social Psychology* 54(2), Mar. 1957 : 269-272.

Steinzor a montré que dans une discussion de groupe les sujets ont tendance à s'adresser à ceux qui sont situés en face d'eux plutôt qu'à leurs voisins (dans une disposition circulaire). L'expérience présente a pour but de vérifier et d'élargir cette conclusion en faisant intervenir comme variable le type de leadership. Des groupes composés de cinq étudiants et d'un leader désigné engagent une discussion pour améliorer leur performance dans deux conditions différentes : dans un cas le leader encourage les membres du groupe à prendre le plus possible de responsabilités se mettant seulement à leur



disposition pour les aider ; dans le second cas le leader est très directif, assume la plupart des responsabilités et critique les sujets. Pendant toute l'expérience les membres du groupe et le leader occupent la même place dans une disposition en U.

On constate que dans les groupes à leader non directif les sujets s'adressent moins souvent à leurs voisins immédiats qu'aux personnes plus éloignées qui se trouvent dans leur ligne de vision. Au contraire dans les groupes à leader directif les sujets s'adressent surtout à ceux qui sont placés à leurs côtés. En combinant ces résultats à ceux de Steinzor on peut avancer trois hypothèses générales : 1) Quand il n'y a pas de leader désigné ou quand ce dernier est très peu directif les membres d'un groupe de discussion orienteront leurs communications surtout vers ceux qui sont situés en face d'eux. 2) Si le leader est très directif, ils s'adresseront plus volontiers à leurs voisins. 3) Si les responsabilités sont partagées à peu près également entre le leader et les membres du groupe, le facteur spatial ne jouera pas de manière sensible : ce sont d'autres facteurs qui détermineront l'orientation des communications.

- 139.** COHEN, A. R. "Upward communication in experimentally created hierarchies", *Human Relations* 11 (1), 1958 : 41-54.

Les communications ascendantes dans les hiérarchies sociales ont été interprétées par certains auteurs dont Kelley, comme la recherche par les inférieurs d'un substitut à une promotion impossible ; si les sujets de statut inférieur répriment l'expression de leur hostilité c'est parce qu'elle est incompatible avec leur réussite imaginaire. Cohen, étant pour sa part plus proche d'une théorie instrumentale des communications ascendantes, reprend une expérience de Kelley (1951) mais en introduisant la variable pouvoir, le pouvoir étant défini par la capacité relative à contrôler la satisfaction des besoins d'autrui et des siens propres. On donne à des sujets une tâche collective exigeant la collaboration de deux sous-groupes qui travailleront séparément en communiquant par écrit. En fait la seconde équipe (sous-groupe de statut élevé) est fictive et les messages qu'elle adresse au groupe expérimental ont été préparés d'avance. Les sujets sont donc amenés à croire qu'ils font partie d'un groupe de statut inférieur. Mais il y a deux conditions expérimentales : dans certains groupes la promotion vers le groupe supérieur est annoncée comme possible, dans les autres il n'y a pas de mobilité. Et surtout c'est le groupe supérieur (fictif) qui est censé juger le travail des inférieurs et donc décider de leur promotion. Avant l'expérience, on a administré aux sujets un test destiné à mesurer leur ajustement psycho-sexuel (*blacky pictures test*) ; après l'expérience les sujets remplissent un questionnaire permettant d'évaluer leur attraction vers le groupe et le sentiment qu'ils ont d'être appuyés dans leurs opinions par leur propre groupe et par le groupe supérieur.

Les résultats montrent que les sujets, qu'ils aient ou non une possibilité de promotion envoient le même nombre de mots au groupe supérieur ; mais les messages des « mobiles » sont significativement plus longs que ceux des « non mobiles ». En revanche ces derniers envoient plus de mots et des messages plus longs à leurs propres groupes. On constate donc, comme on pouvait s'y attendre, des différences dans l'intérêt pour la tâche et dans l'orientation des sujets (vers leur propre groupe ou vers le groupe supérieur) selon qu'existent ou non des possibilités de promotion. Les « non mobiles » font plus de conjectures sur le travail du groupe supérieur et adressent aux supérieurs plus de critiques que les « mobiles » ; ces derniers restreignent leur hostilité par crainte de mal disposer le pouvoir à leur égard, tandis que les sujets non mobiles doivent moins se soucier d'entretenir de bonnes relations avec les supérieurs qui tout en jugeant leur travail ne décident pas de leur promotion. Les sujets « non mobiles » envoient aux supérieurs davantage de messages sans rapport avec la tâche que les autres sujets ; cette tendance est d'ailleurs particulièrement marquée chez les « non mobiles » qui sont déterminés à bien faire la tâche : les communications sans rapport avec la tâche ne manifestent donc pas seulement un désintérêt pour la tâche, comme le voulait Kelley, mais constituent éventuellement une certaine forme de protestation. Si l'on considère les facteurs de personnalité, on constate qu'une mauvaise adaptation générale et la tendance à la régression renforcent l'hostilité des « non mobiles » à l'égard des supérieurs et renforcent la coopération des « mobiles ». Tous ces résultats confirment l'hypothèse selon laquelle les communications ascendantes ne constituent pas seulement un substitut à la promotion : quand la structure hiérarchique n'est pas définie seulement en termes de différences de statut, mais aussi en termes de pouvoir et de contrôle, les communications ascendantes sont un instrument qui vise à maintenir et à développer de bonnes relations avec ceux qui détiennent le pouvoir.

- 140.** RAVEN, B. H. ; FRENCH, J. R. P. "Legitimate power, coercive power and observability in social influence", *Sociometry* 21 (2), June 1958 83-97.

Dans une étude antérieure, les auteurs avaient distingué cinq fondements du pouvoir social dans les petits groupes, selon que celui qui détient le pouvoir est perçu comme : 1) pouvant dispenser des récompenses : pouvoir gratifiant ; 2) pouvant appliquer des sanctions : pouvoir coercitif ; 3) disposant d'un droit légitime à prescrire la conduite des autres : pouvoir légitime ; 4) constituant un objet d'identification pour les autres : pouvoir de référence ; 5) disposant d'un savoir particulier : pouvoir de l'expert. Le but de cette expérience est d'étudier les effets du pouvoir légitime et du pouvoir coercitif ainsi que les effets de l'interaction de ces deux types de pouvoir sur la conformité privée et publique.

Des groupes de travail élisent un de leurs membres qui devra surveiller le travail de chacun ; en fait l'élection est truquée et c'est un compère qui est élu. Dans la moitié des groupes c'est ce dernier qui assurera effectivement la

surveillance, dans l'autre moitié il est supplanté par un autre compère. Le surveillant sera donc appuyé ou non par le groupe, légitime dans un cas, non légitime dans l'autre. En outre selon le cas le surveillant sanctionnera ou non les sujets qui ne suivent pas ses consignes. On obtient ainsi quatre conditions expérimentales : légitimité et non coercition, légitimité et coercition, non légitimité et non coercition, non légitimité et coercition. Les sujets exécutent leur tâche sans communiquer entre eux. L'expérimentateur leur demande d'évaluer leur travail du point de vue de la vitesse et de la correction, sur des échelles en neuf points. Ces échelles sont présentées à plusieurs reprises au cours de la tâche ; au début et à la fin, les sujets y répondent seuls ; en cours d'exécution, le surveillant indique son évaluation et ses consignes, selon un plan établi à l'avance, avant que le sujet ne se note lui-même. De cette manière on peut voir si le sujet modifie le jugement qu'il porte sur son travail en fonction des évaluations du surveillant (conformité privée). Quant à la conformité publique, elle est mesurée par le changement dans l'exécution de la tâche consécutif aux instructions du surveillant. À la fin de la séance, les sujets remplissent un questionnaire en portant des jugements sur le surveillant (opportunité de ses interventions ; sympathie qu'il suscite ; soutien dont il bénéficie de la part du groupe).

Les résultats vont en général dans le sens des hypothèses. Les sujets sont plus attirés par le surveillant élu que par celui qui n'est pas élu et le reconnaissent plus volontiers comme légitime. Mais il faut noter que la coercition ne diminue pas la légitimité perçue du surveillant. Les sujets acceptent mieux en privé l'influence du surveillant légitime que l'influence de celui qui s'est imposé ; l'interaction des deux variables a bien les effets prévus : la conformité privée est maximale dans le cas de pouvoir légitime et non coercitif, et minimale dans le cas d'exercice coercitif d'un pouvoir non légitime. En revanche l'hypothèse relative à la conformité publique n'est pas vérifiée : la légitimité n'augmente pas de manière significative la conformité manifeste aussi bien dans les conditions de non coercition que dans celles de coercition. Dans les quatre conditions expérimentales les sujets suivent les consignes du surveillant même s'ils ne sont pas d'accord avec elles ; le pouvoir illégitime semble être à la source d'une dissonance entre l'opinion privée et le comportement public.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### VI. Pressions sociales : processus d'influence normes et rôles

Voir aussi : 33 – 37 – 44 – 50 – 108 – 131 – 133 – 140 – 173.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

141. MONTMOLLIN, G. DE. « Les processus d'influence sociale », *Année psychologique* 58(2), 1958 : 427-447. [Bibliographie : 64 titres].

De 1955 à 1958, l'analyse de la nature et des conditions de l'influence a suscité un intérêt croissant, explicable par des raisons historiques, en particulier par le rôle stimulant des théories de Asch et Festinger, et par des raisons plus proprement sociologiques. Passant outre à l'exposé et à l'exploitation des modèles théoriques proposés, l'auteur essaie d'expliquer les processus d'influence en s'attachant aux recherches expérimentales et à leurs résultats.

D'un point de vue méthodologique, l'étude de la persuasion obéit toujours au principe dit « avant-après » : un sujet est amené à donner son opinion ou à répondre à un stimulus en dehors de toute influence ; puis on le soumet à une influence sociale et on lui demande à nouveau de s'exprimer. Le contrôle des variables exige le recours à des compères, qui donnent des réponses fausses convenues à l'avance, ainsi que l'utilisation de consignes ambiguës ou la manipulation des communications selon un plan déterminé. Ces méthodes ne vont pas sans problèmes déontologiques. Les variables étudiées ont trait aux caractéristiques des sujets, du problème à propos duquel s'exerce l'influence, des moyens de persuasion ou de l'agent d'influence. À quoi s'ajoutent diverses variables d'interaction. Même si elles ne font pas intervenir toutes ces variables

et n'obéissent pas à un plan systématique, les recherches empiriques convergent toutes dans un même sens qu'il importe de bien mettre en lumière.

L'étude des facteurs personnels montre que le conformisme est une constante du comportement individuel, mais qu'il est réparti à des degrés inégaux entre les individus. On dégage ainsi un facteur de « sensibilité à la persuasion », ou une « tendance à l'acquiescement » qui affecte toutes les réponses à des propositions sur les relations sociales, quelle que soit leur orientation. Le conformisme a été rattaché au besoin d'affiliation, au mode de réactivité émotionnelle, au type d'anxiété suscité par l'épreuve. Il a été présenté également comme un mécanisme de défense, une réponse réductrice de tension, ou comme une réponse provoquée par le besoin d'approbation sociale. L'efficacité de certaines formes de persuasion est rattachée aux dispositions personnelles des sujets ou à leur expérience antérieure qui détermine leur degré de confiance envers eux-mêmes ou envers les autres. Des expériences d'auto-influence montrent qu'un sujet récompensé pour avoir exprimé publiquement des opinions éloignées de ce qu'il pensait initialement, a tendance à se rapprocher de l'opinion qu'il a ainsi défendue. Dans l'ensemble, les recherches qui sont focalisées sur la personnalité des sujets souffrent d'un certain simplisme et ne tiennent pas compte de la complexité des individus et des situations.

Concernant les moyens de persuasion, quelques études sur les modalités des « communications persuasives » soulignent la nécessité d'une stratégie de la persuasion fondée sur l'analyse du public et de ses réactions.

La nature et les caractéristiques de l'objet à juger jouent un rôle important dans les processus d'influence. Selon la quantité d'information qu'il recevra, le sujet formulera des jugements plus ou moins adéquats et sera plus ou moins sensible à la caution que le groupe peut apporter. C'est ainsi que l'influence augmente à mesure que croît le degré d'ambiguïté du stimulus. L'étude des effets de cette ambiguïté est difficile en raison des définitions qui en sont données et des mesures qui en sont faites.

Parmi les facteurs de situation agissant sur les processus d'influence, le groupe et les liens d'interdépendance entre ses membres ont une importance décisive. Les chaînes de relations qui s'instaurent dans le champ clos que constitue le groupe, tendent à se stabiliser en structures (communication – affinités – rôles et influences). Les opinions s'uniformisent autour d'un point modal et le groupe tend à avoir une influence normative. Les recherches évoquées se situent dans une perspective « dynamiste », où la conformité apparaît comme nécessaire à la réussite commune et comme le moyen de satisfaire un besoin social.

Des travaux récents mettent toutefois en cause cette « soumission arriviste » ; ils attribuent à la conformité d'autres fonctions et rattachent ses formes à d'autres facteurs. La pression de groupe aurait un effet normalisant dans le cas d'une évaluation d'aptitude. Elle varierait en fonction de la taille du groupe et de la distance existant entre la norme du groupe et la position initiale des sujets. La conformité dépendrait du type de tâche ou de groupe, et la place des sujets dans un réseau de communication ferait varier le degré de l'influence exercée ou subie.

Les processus de groupe supposent des mécanismes d'adaptation complexes, et il apparaît que les expériences de succès ou d'échec précédemment vécues dans le groupe déterminent le degré de confiance des sujets dans les opinions collectives. Le pouvoir du groupe est expliqué par l'attraction qu'il exerce sur ses membres ; l'effet de cette attraction pourrait être indirect. La conformité n'est pas toujours interprétée comme bénéfique pour le groupe ou comme facilitant l'ancrage des opinions personnelles. On a montré que la déviance que s'autorisent les sujets les plus populaires permet l'adaptation du groupe à de nouvelles situations. La liaison entre valorisation de l'appartenance au groupe et conformité perd ainsi du caractère positif et constant qui lui avait été initialement reconnu.

Deux fonctions majeures sont attribuées à la conformité, qui est présentée soit comme une conduite instrumentale permettant de satisfaire un besoin d'appartenance et de réussite dans et par le groupe, soit comme une conduite cognitive qui, pour une meilleure approximation de la vérité, utilise les informations fournies par le groupe et tenues pour plus exactes. Les deux hypothèses ont été testées dans des expériences où les sujets étaient partagés entre l'accord avec le groupe et l'évidence physique non ambiguë. Avec le concours de compères, ils étaient mis en désaccord avec des jugements vrais et en accord avec des jugements faux. Accord et désaccord ne sont pas généraux, mais une marge de conformisme assez grande se révèle, marge qui joue surtout si les sujets sont focalisés sur les facteurs sociaux plutôt que sur les stimuli. S'élevant contre la thèse d'une soumission aveugle à la pression du groupe, Asch démontre que la conformité, susceptible de grandes variations, est une adaptation stratégique à la situation sociale en fonction des besoins intellectuels et affectifs des sujets. Pour Crutchfield, les individus ressentent de façon émotionnelle la contradiction logique de la situation de conflit : le conformisme, intervenant à des degrés divers selon le type de personnalité, a pour fonction de résoudre cette contradiction et de réduire les tensions émotionnelles. Les deux séries d'expériences ont été reprises pour mettre en évidence un continuum de susceptibilité à l'influence et une tendance au compromis entre l'évidence physique et l'accord social, en vue de maximiser les chances d'une estimation juste.

Une autre série d'expériences s'attache à l'étude du conformisme dans les groupes cimentés par un but commun. Distinguant entre « influence informative » et « influence normative », on dégage plusieurs types de réponse à l'influence selon l'attitude que les sujets manifestent à l'égard du groupe et de la tâche. L'effet de conformité serait maximum dans les groupes cohésifs, où les membres sont centrés sur le groupe, et minimum quand les sujets sont centrés sur la tâche. La réponse à l'influence varie selon les buts recherchés par les sujets : adaptation à la « réalité sociale » ou aux « mouvements du groupe », pour reprendre une expression de Festinger.

À examiner ainsi les recherches consacrées aux processus d'influence, on peut considérer qu'il n'y a entre le « conformisme modal d'information » et le « conformisme normatif » qu'une différence de degré. Dans une situation de conflit logique et affectif l'individu donne aux pressions du groupe une réponse stratégique et non aveugle. La réflexion sur les processus d'influence doit partir de la considération du rôle que jouent les autres dans la formation intellectuelle de l'individu. Les situations expérimentales créent un conflit entre évidence physique et consensus social. Dans la réalité, ce dernier vient le plus souvent renforcer et garantir l'objectivité physique ; il n'est donc pas étonnant que les sujets lui accordent quelquefois plus de poids qu'à l'évidence physique. Le conformisme, le compromis ou l'indépendance sont de la sorte interprétés comme des conduites d'adaptation différentielle à des situations où s'exprime un conflit entre individu et société.

- 142.** BERG, I. A. ; BASS, B.M. (ed). *Conformity and deviation*. New York, Harper and Brothers, 1961, viii – 449 p.

Les récents développements, dans l'ordre théorique et expérimental, des recherches sur la conformité et la déviance, ont été présentés au cours d'un colloque qui réunissait en 1960 à l'Université de Louisiane des psychologues sociaux et des cliniciens. Outre la conclusion générale qui est l'œuvre de Pepinsky, l'ouvrage comporte 12 communications, toutes assorties d'une importante bibliographie.

1. Blake et Mouton dressent un panorama des méthodes utilisées et des variables manipulées dans les recherches sur la conformité, la résistance et la « conversion ». Les facteurs associés aux conduites conformistes se rapportent à la situation (incertitude, manque d'information, absence de critères d'orientation), aux relations interpersonnelles (force de la conviction des autres, nombre, familiarité et respect que le sujet éprouve à leur égard...), aux conduites de groupe (type de leadership, cohésion...) et à la personnalité des sujets (manque d'originalité, manque de confiance en soi, absence de besoin d'accomplissement, soumission à l'autorité, recherche de l'approbation sociale, conventionnalisme). Quelques directions nouvelles sont proposées à la recherche future.

2. Bass interprète la conformité et la déviance à la lumière de sa théorie de la conduite interpersonnelle et les fait dériver de l'acceptation ou du refus d'une influence. Il cherche la confirmation de ses hypothèses dans la littérature expérimentale existante. Si la conformité a une origine individuelle et situationnelle, elle dépend aussi de la force d'attraction du groupe et des interactions qui s'y produisent. Interprétée comme le « reflet » ou « l'envers » du leadership la conformité est associée aux aptitudes et caractéristiques individuelles, au statut, à l'estime de soi, aux capacités de transfert d'attitudes, à la puissance d'interaction.

3. Campbell aborde l'étude de la conformité à partir des théories de l'acquisition de potentialités de comportement (*acquired behavioral dispositions*). En situation de conformité, les sources individuelles de potentialités (apprentissage, perception) sont en conflit avec les sources sociales (observation, imitation, conseils). Ces potentialités peuvent se combiner de différentes manières. Selon la loi du poids relatif des sources de potentialités, tout facteur modifiant les composantes du conflit influe, par là même, sur la conformité.

4. Partant d'une revue critique des théories, Asch souligne que réduire la conformité aux seuls effets de l'influence sociale conduit à négliger des aspects importants du phénomène. Il convient plutôt de considérer la conformité comme une des modalités d'établissement de l'interaction ; si l'on doit tenir compte de la pression du groupe, il ne faut pas négliger pour autant l'objet à propos duquel s'établit le consensus et les tendances individuelles.

5. Sherif met l'accent sur les processus normatifs et cognitifs qui règlent la conduite conformiste. La conformité et la déviance n'existent que par rapport à des normes établies par l'interaction d'individus au sein d'un groupe et qui concernent des matières importantes pour tous. La formation et la stabilisation des normes est un processus qui se déroule dans le temps et auquel les membres du groupe sont associés activement. De ce point de vue, les expériences de laboratoire, qui reposent sur des manipulations temporaires et artificielles, aboutissent à une dichotomie irrecevable entre individu et groupe. Il convient d'étudier la conformité dans des groupes réels, où existe une certaine latitude de conduite et où le comportement d'un individu ne prend son sens que dans sa relation aux autres membres du groupe, et à leurs attentes communes. Il ne s'agit plus alors d'évaluer la conformité dans l'abstrait, mais de s'interroger sur l'adéquation des normes auxquelles elle s'adapte, et d'analyser les processus qui permettent le maintien de normes dysfonctionnelles ou qui entraînent leur changement.

6. Blake et Mouton présentent une série d'expériences qui visent à éclairer la dynamique de la conformité dans des groupes en situation compétitive. Leur hypothèse est que lorsqu'un individu accorde une grande valeur à



l'appartenance à un groupe, son comportement conformiste ou déviant, ne peut être expliqué simplement par sa connaissance de la tâche, par les réactions des autres à son égard, ou par la dynamique de son ajustement : il faut prendre en considération sa volonté de servir les intérêts de son groupe et de le protéger des menaces extérieures. Dans des groupes compétitifs la conformité se développe même en l'absence de communication : une ligne d'action commune se dégage par le seul jeu des relations qui s'établissent à l'intérieur des groupes et entre les groupes.

7. De nombreux postulats sur la nature de l'autoritarisme sont explicités par Rokeach qui opère une série de distinctions entre : autoritarisme et autorité ; contenu et structure idéologiques ; groupe d'appartenance et groupes extérieurs ; similarité cognitive et autoritarisme dans la détermination de la discrimination sociale ; concordance des croyances et concordance raciale ou ethnique. L'existence de sentiments négatifs à l'égard du groupe d'appartenance aussi bien qu'à l'égard des groupes extérieurs est mise en évidence. Ces considérations amènent à interpréter le conformisme, dans une perspective gestaltiste et phénoménologique, comme un état d'esprit « fermé » qui suppose une relation entre un sujet et l'autorité (individu ou groupe).

8. C'est dans le cadre de la théorie du renforcement que Bachrach, Candland et Gibson, envisagent la conformité et la déviance comme un même type de réponses aux conduites des autres membres du groupe. La conformité vient de ce que le renforcement produit par le groupe crée et maintient une conduite qui à son tour renforce positivement le groupe ; s'il y a déviance, c'est que le renforcement du groupe est insuffisant pour produire une telle conduite. Une expérience montre que le comportement verbal en groupe obéit aux mêmes lois que le conditionnement individuel ou animal, et que le comportement du groupe influence, dans le sens de la conformité ou de la déviance, celui d'un participant.

9. S'attachant à la « déviance » psychopathique, Matarazzo et Saslow comparent, du point de vue du comportement d'interaction en interview, des groupes composés d'individus psychotiques, psychotiques et névrosés, névrosés et normaux. Il apparaît nécessaire de tenir compte de la situation et des divers contextes d'interaction pour comprendre les concepts de normalité et de déviance.

10. Berg voit dans l'« hypothèse de la déviance » un fondement théorique des méthodes de mesure et de prédiction du comportement déviant chez les malades mentaux : la déviance étant généralisée chez un individu, si elle se manifeste dans une zone non critique de la conduite, elle apparaîtra dans les comportements critiques. Une telle hypothèse rendrait compte de la validité des différentes mesures de réponses à des stimuli variés.

11. Pepinsky se demande dans quelles circonstances le comportement non-conformiste devient socialement constructif. L'étude de la non-conformité productive dans trois milieux naturels lui permet d'élaborer quelques hypothèses, vérifiées expérimentalement, sur l'importance du renforcement social.

12. Selon Wechsler, c'est par le biais du conformisme que les groupes privilégiés se servent de l'idée « d'être bien né », idée très ancienne dans la civilisation occidentale, pour maintenir leur statut. Dans cette perspective, l'un des éléments essentiels de la conformité serait la crainte de perdre une position de puissance.

- 143.** SHERIF, M. ; SHERIF, C. W. *Reference groups : exploration into conformity and deviation of adolescents*. New York-Evanston-London, Harper and Row, 1964, xiv – 370 p. [Bibliographie : 136 titres].

Le comportement de l'individu en ses divers groupes d'appartenance, qu'il s'agisse d'un voisinage immédiat ou d'un environnement plus général, constitue l'objet spécifique de cette étude, qui met surtout en scène des adolescents. Les groupes en question sont des groupes informels, auxquels l'individu participe de sa propre volonté. Psychologiquement, ce sont des groupes de référence dont la force d'attraction est proportionnelle au degré de rupture avec les autres liens familiaux et sociaux, et qui fournissent des moyens d'action commune pour la réalisation de buts impossibles à atteindre seul.

Les recherches ont surtout porté sur des groupes d'adolescents car, pour ceux-ci, le rôle directif du groupe dans la définition de l'identité individuelle et la détermination du comportement, semble particulièrement évident. Mais ils ne sont que des exemples de l'« homme marginal », caractérisé par des attaches sociales fluctuantes. Les transformations biologiques de l'adolescence et les divers problèmes posés par la transition de l'enfance au rôle social de l'adulte conduisent les adolescents à former des groupes qui, si leur durée est variable, n'en possèdent pas moins les propriétés essentielles de tout groupe informel. Celles-ci sont : 1) la structure ou l'organisation de l'interaction entre les membres, définissant les statuts et les rôles, et par conséquent les attitudes des membres entre eux et envers les étrangers au groupe ; 2) un ensemble de valeurs ou de normes adoptées par les membres indépendamment de celles qu'ils peuvent partager par ailleurs. Les membres de tels groupes contribuent à en établir les propriétés organisationnelles et normatives qui, en retour, déterminent leurs attitudes et leur comportement dans la poursuite de buts communs, que ceux-ci soient socialement acceptés ou rejetés. Enfin, dans la mesure où l'individu éprouve le sentiment d'être quelqu'un à travers son appartenance, il trouve dans son groupe la sécurité et la confirmation de ses propres sentiments de succès et d'échec.

Un modèle général de motivations semble être à la base de la formation, du fonctionnement et de la dissolution des groupes d'adolescents, que ceux-ci s'engagent dans des activités socialement acceptables ou non. Aussi devient-il difficile, dans ce dernier cas, d'invoquer la psychopathologie. Les motivations et les besoins créés par le développement biologique de l'individu sont en interaction étroite avec ceux qui sont issus de l'environnement. C'est ainsi, par exemple, que celui-ci définit, avec des sanctions, le permis et l'interdit en matière de satisfactions sexuelles. Il fournit également le modèle, l'image de soi que l'adolescent voudrait réaliser au plus vite, alors même qu'il lui faut toujours attendre et remettre. Enfin, l'adolescence est une période de changement dans laquelle les transitions ne sont pas officiellement ménagées. Le conflit entre générations se manifeste donc aux divers degrés de l'échelle sociale.

L'approche de cet ensemble d'influences nécessite un programme de recherches sur trois plans : 1) l'étude des caractéristiques de l'environnement constitue l'aspect sociologique ; 2) l'étude des orientations et tendances des adolescents permet d'établir une liaison entre les caractéristiques de l'environnement et les comportements et attitudes des membres des groupes choisis pour une étude intensive ; 3) l'étude de certains groupes informels pendant une période donnée. Ceci constitue le point central du programme, qui comporte aussi l'examen de l'organisation et des normes du groupe, l'histoire de celui-ci et des études de cas de ses membres. Les groupes n'étant pas formés pour la commodité du chercheur, une telle étude nécessite plus d'efforts et de patience qu'une recherche en laboratoire, mais elle offre en échange plus de validité. Il est nécessaire de développer des méthodes et des techniques d'observation qui n'entravent pas le courant d'interactions entre les membres. En utilisant certaines techniques forgées en laboratoire, on donne parfois plus de précision et de solidité à l'enquête sur le terrain. Une approche interdisciplinaire permet, en outre, d'apprécier les dimensions psychologiques et sociologiques du phénomène.

Le résultat des différentes recherches est rapporté dans la partie la plus développée de l'ouvrage et peut être précisé comme suit :

En ce qui concerne tout d'abord l'environnement socio-culturel, on s'est demandé si, dans la société américaine, les différences de niveau social affectaient de manière significative la conception que l'adolescent prenait de lui-même et ses aspirations. Il apparaît que les ambitions communes concernent l'image du succès individuel telle qu'elle est diffusée par les moyens de communication de masse ; certaines divergences se manifestent toutefois quant aux moyens de parvenir à cette fin, notamment quant à l'éducation. Si celle-ci est parfois dépréciée dans certains milieux bas ou moyens, cette dépréciation ne constitue pas pour autant une norme culturelle de ces milieux ; les adolescents d'extraction modeste, n'aspirent que rarement à

l'Université, mais ils apparaissent relativement plus ambitieux que les autres lorsqu'on se réfère aux possibilités matérielles, à la réussite des parents ou à leur propre conception du succès.

S'agissant ensuite des phénomènes d'interaction et de conformité au groupe, on a constaté que tous les groupes étudiés étaient composés de garçons avides d'agir en adultes et de réaliser les aspirations qu'ils avaient en commun. Pour y atteindre ils adoptaient des conduites différentes selon les moyens matériels à leur disposition, moyens liés eux-mêmes à leur condition sociale. Engagés souvent dans des entreprises jugées impropres, si ce n'est illégales ou immorales, par les adultes, les adolescents en viennent à se replier sur eux-mêmes dans la complicité et le secret. La fréquence absolue d'actions sujettes aux sanctions des adultes est proportionnelle à la régularité et à la durée de l'interaction au sein du groupe. Dans les localités de niveau social élevé, la participation des adolescents aux activités de groupes et institutions divers (écoles, églises, clubs) est plus importante. Défavorisé sur ce point, l'adolescent de milieu plus humble passera plus de temps dans un groupe informel. Les groupes les plus solidaires sont formés d'individus placés dans un ensemble de conditions défavorables et donc frustrés.

Tous ces groupes sont caractérisés, de façon plus ou moins apparente par une structure de pouvoir : existence d'un meneur et possibilité de recours à des sanctions. Cependant l'essentiel du modèle de conformité réside dans le système de liens, d'actions et de réactions réciproques qui définissent le rôle de l'individu dans le groupe et jusqu'à sa propre conception de lui-même. Les normes les plus strictes concernent le maintien et la perpétuation du groupe. Ce sont donc les meneurs et les membres influents qui subissent la plus grande contrainte, dans la mesure où leur déviation mettrait en péril les autres individus en tant que membres.

Le statut élevé dans le groupe est lié à un fort engagement dans ses activités et à la possession de qualités valorisées par les membres : habileté, perspicacité, loyauté, esprit d'organisation et sens des responsabilités. Il est à noter que ces traits ne sont pas caractéristiques d'une personnalité névrotique ou psychopathe. À l'opposé, l'incertitude associée à une appartenance marginale ou à l'expulsion d'un groupe entraîne parfois des comportements nettement désordonnés et irresponsables.

Le processus de transmission des normes entre génération d'adolescents ne réside pas dans la simple empreinte de la génération précédente. Il s'effectue lorsque des individus confrontés à des situations similaires entrent en interaction de façon suffisamment structurée pour pouvoir traduire des valeurs communes en actions. La seule proximité géographique n'est pas un facteur crucial de la formation des groupes et de la transmission des normes. On peut avancer au contraire que la distance à parcourir pour se réunir est une bonne

mesure de la solidarité d'un groupe, du degré de secret entourant ses activités et des efforts que ses membres sont disposés à fournir pour s'associer. Les conflits qui peuvent surgir entre un groupe et les autorités locales, ou entre plusieurs groupes, tendent à en renforcer la cohésion interne. Les propriétés du groupe et le comportement de ses membres sont donc influencés par l'ensemble des relations entre le groupe et son environnement. Le problème des groupes délinquants doit, à cet égard, être reconsidéré. Ils ne sont pas différents par nature des groupes engagés dans des activités socialement acceptées. C'est le degré d'isolement social et l'absence de normes durables dans l'environnement qui, entraînant la perte de l'identité personnelle de l'individu, doivent être pris en considération.

- 144.** WALTERS, R. H. ; PARKE, R. D. "Social motivation, dependency, and susceptibility to social influence", pp. 231-276 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York-London, Academic Press, 1964, xi – 319 p. [Bibliographie : 144 titres].

Le propos de ce chapitre est d'établir un bilan critique des études récentes sur les comportements de dépendance et la susceptibilité à l'influence sociale. Les auteurs commencent par contester la théorie des tendances sociales acquises et soulignent l'intérêt des mesures physiologiques comme indices du niveau de motivation et d'activation. De telles mesures permettent en particulier d'évaluer l'impact des manipulations expérimentales de l'anxiété et d'interpréter certains résultats.

Après avoir insisté sur les difficultés de la définition du concept de dépendance, les auteurs font état des travaux concernant l'effet sur la dépendance et la susceptibilité à l'influence sociale de plusieurs variables comme la frustration, l'estime de soi, et surtout l'isolement social. Pour étudier le comportement de dépendance, de nombreuses expériences, portant sur des enfants, ont manipulé la privation des contacts sociaux. Les recherches de Walters et de ses collaborateurs aboutissent à rejeter l'hypothèse d'un besoin acquis de dépendance sociale qui se manifesterait dans les situations d'isolement social. Pour déterminer des comportements de dépendance, la privation des contacts sociaux doit s'accompagner d'anxiété ; quand on manipule à la fois l'anxiété et l'isolement on constate que c'est l'anxiété qui entraîne une plus grande susceptibilité à l'influence sociale. Les comportements de dépendance ne sont donc pas motivés par un besoin spécifique (hypothèse de Gewirtz et Baer) mais correspondent plutôt à un mode de réponse habituel à un état d'excitation émotionnelle. Cette hypothèse est d'ailleurs confirmée par les variations de l'effet de l'isolement social selon l'âge des sujets. La privation des contacts sociaux n'a pas les mêmes conséquences pour les adultes que pour les enfants parce qu'elle n'est pas nécessairement anxiogène.

Une attention particulière est accordée aux recherches sur le besoin d'affiliation inspirées par les travaux de Schachter. Cet auteur met en évidence la relation entre l'anxiété et la recherche de contacts sociaux, particulièrement chez les sujets premiers-nés ou enfants uniques. De telles recherches ont certes démontré l'existence d'une relation générale entre l'excitation émotionnelle, l'évitement de l'isolement et la susceptibilité à l'influence sociale ; mais il n'est pas nécessaire pour interpréter leurs résultats de postuler l'existence d'un besoin d'affiliation ni même de besoins secondaires de réduction d'anxiété et d'auto-évaluation. On sait que par ailleurs Schachter, reprenant à son compte la théorie de la comparaison sociale de Festinger, suppose l'existence d'un besoin d'évaluation qui amène l'individu à identifier, à qualifier l'état émotionnel qu'il ressent en fonction de facteurs cognitifs. L'expérience de Schachter et Singer destinée à vérifier cette hypothèse corrobore la thèse générale soutenue ici : l'injection d'adrénaline provoquant une activation émotionnelle entraîne une plus grande attention au comportement des autres, une plus grande sensibilité à l'influence de la situation sociale. Le fait que les sujets qui ont été bien informés de ce qu'ils ressentiront soient plus sensibles que les sujets mal informés à cette influence peut être interprété en termes d'apprentissage : les sujets bien informés ont reçu un renforcement positif du fait de la confirmation de leurs attentes.

- 145.** FAUCHEUX, C. ; MOSCOVICI, S. « Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité », *Bulletin du C.E.R.P* 16(4), oct.-déc. 1967 : 337-360. [Bibliographie : 58 titres].

L'influence est un processus central en psychologie sociale en tant qu'il représente l'une des voies essentielles par lesquelles s'établissent les rapports sociaux – à l'intérieur des groupes comme entre eux –, les normes du système social et la socialisation de l'individu. Contrairement à ce que supposent certains auteurs, ce processus ne peut être ramené à des mécanismes plus généraux (jugement ou apprentissage) ni expliqué par eux ; on ne peut non plus en rendre compte par une conception de la nature humaine, ni l'assimiler à la conformité dans la mesure où il ne produit pas seulement des uniformités, mais également des changements dans ces uniformités.

Pour cerner plus adéquatement ce processus, qui renvoie à des phénomènes sociaux concrets, il est apparu nécessaire d'opérer une distinction entre ses modalités : la normalisation, la conformité, l'innovation. La normalisation exprime la pression qui s'exerce au sein d'un groupe en vue d'adopter une échelle commune, produit de la convergence des opinions et de l'adhésion à un compromis, comme l'illustre l'expérience classique de Shérif sur l'effet auto-cinétique. Cette forme d'influence suppose : 1) l'équivalence des partenaires du point de vue du statut ou des ressources ; 2) l'absence de préférence, de la part des individus ou sous-groupes, pour une position sur une échelle de jugement ou d'utilité. Le consensus obtenu par cette pression représente un effacement,

un nivellement des opinions pour créer une norme collective. La conformité définit le comportement d'un individu ou d'un sous-groupe tel qu'il est déterminé par la règle d'un groupe ou d'une autorité, et aboutit à accroître la concordance entre les opinions des individus ou sous-groupes et celle du groupe ou de l'autorité, soit par soumission extérieure et instrumentale, soit par adhésion véritable à la norme collective. La pression exercée dans le sens de la conformité suppose une majorité et une minorité, une inégalité de statut ou de ressources entre les deux termes de l'interaction. Sa fonction sociale est de réduire les déviations, de faire partager les buts et les critères de la conduite proposée par la majorité. Elle a été illustrée de façon frappante par l'expérience de Asch. L'innovation, quant à elle, renvoie à l'influence exercée par une minorité qui oriente le comportement d'une majorité en lui faisant adopter un modèle de réponse qui rend caducs les règles et codes sociaux prédominants ou qui infléchisse dans sa direction la production de ces règles et codes. Les exemples que l'on peut trouver de cette forme d'influence dans l'histoire scientifique, politique ou culturelle, indiquent que l'innovation suppose : 1) une différence perçue entre le modèle proposé par la minorité et la norme majoritaire ; 2) une volonté résolue, une certitude, de la part de la minorité ; 3) une tension, du fait de l'opposition consciente aux pressions conformistes, puisqu'il s'agit de modifier les uniformités sociales généralement acceptées.

On peut se demander pourquoi la recherche psychosociologique s'est seulement intéressée à la normalisation et à la conformité, ignorant totalement ou presque l'innovation. Les auteurs y voient plusieurs raisons. Tout d'abord, les psychosociologues n'ont pas considéré la totalité du champ social ; ils en ont étudié quelques régions, essentiellement les groupes marqués par la société de masse ou par des milieux particuliers comme la famille, l'industrie, etc., où le consensus, la soumission aux normes, le besoin d'approbation ou d'adhésion sont la condition d'une coexistence sans conflit. D'autre part, ils se sont intéressés à l'influence dans la mesure seule où elle permet le « contrôle social », tenu pour une condition essentielle de la constitution des groupes et pour un moyen d'assurer aux individus la satisfaction de leur besoin de dépendance et d'équilibre physique, hors des conflits. L'innovation dès lors apparaît comme une forme de déviance ; elle ne saurait avoir d'importance et si l'on en tient compte, c'est pour la considérer comme une forme du contrôle social, ce qui conduit à l'énoncé de banalités ou de paradoxes. Les recherches qui ont traité de l'innovation (en particulier celles de Ziller et Behringer ; Kelley et Shapiro ; Zeff et Iverson ; Harvey et Consalvi ; Hollander) présupposent que la minorité peut exercer une influence seulement si elle a du pouvoir ou des ressources supérieures ; elles ramènent l'innovation à un compromis où l'innovateur commence par suivre le groupe pour être reconnu de lui avant de lui imposer ses vues. Une telle perspective n'est pas la seule possible et ne suffit pas à faire comprendre les relations entre individu et groupe. Il paraît légitime d'approcher l'influence sociale en tant qu'elle contribue au changement social, et ce dans une perspective nouvelle. De

nombreux cas pris dans la vie des groupes sociaux et l'expérience historique établissent l'action décisive des agents minoritaires et marginaux ; leur influence ne semble pouvoir être expliquée ni par la « dépendance externe » (qui semble alors plutôt une conséquence qu'une cause de l'influence), ni par des avantages de statut ou de pouvoir obtenus sur la majorité ou les structures sociales existantes. Si, dans le cas de l'innovation, on ne peut faire de la dépendance externe une variable indépendante, ni un facteur différentiel permettant de rendre compte de l'influence qu'exerce la minorité sur la majorité, il convient d'en dégager une autre source ; les auteurs pensent l'avoir trouvée dans le « style de comportement » de celui qui propose une norme nouvelle. L'organisation du comportement du novateur, modifiant le champ psychologique des récepteurs, pourrait suffire à provoquer l'acceptation ou le rejet d'un modèle proposé au cours d'une interaction. En particulier, la « consistance » du comportement manifesté par une minorité, qui maintient et développe de manière cohérente et stable à travers le temps un point de vue, pourrait constituer une source d'influence que l'on ne saurait ramener à quelque inégalité de ressources ou à une dépendance externe. La consistance agirait : 1) en provoquant une stabilisation des propriétés de l'environnement, une invariance dans ses rapports constitutifs ; 2) en symbolisant la confiance, l'engagement de la minorité dans ses options et en délimitant les choix auxquels chacun est confronté dans l'interaction ; 3) en constituant un pôle de persuasion dans le champ social. Appuyant l'analyse théorique, un examen de divers travaux expérimentaux (Luchins et Luchins ; Torrance ; Goldberg ; Asch ; Jacobs et Campbell) permet d'établir que la « consistance » peut être une variable opératoire, est source d'influence et rend compte des effets habituellement attribués à la dépendance par rapport à une majorité ou une minorité. Ceci conduit à réinterpréter « l'effet de Asch » en émettant l'hypothèse que, dans son expérience, le sujet naïf est influencé, en un domaine où la perception est commandée par un truisme culturel, par la fermeté avec laquelle répondent les compères de l'expérimentateur qui apparaissent comme une minorité cohérente par rapport à la norme majoritaire.

Reste à montrer expérimentalement que la consistance peut agir comme une variable indépendante dans le processus d'influence que constituent l'innovation et le changement social. Une première série d'expériences permet de vérifier deux hypothèses concernant l'attraction exercée par la réponse d'une minorité consistante : 1) un individu « minoritaire » exprimant une préférence consistante dans une situation de jugement induira les autres sujets « majoritaires » à adopter sa réponse ; 2) cet effet se produira même s'il entraîne la modification d'une norme explicite du groupe. Ces expériences constituent seulement un début dans l'exploration des processus par lesquels un individu ou un sous-groupe réussissent à modifier les valeurs, les opinions, les règles d'un groupe ; elles invitent à poursuivre la réflexion théorique et la recherche expérimentale sur des problèmes qui se situent à l'inverse de ceux que l'on aborde habituellement en étudiant l'influence sociale.



- 146.** LAMBERT, R. « Influence sociale et performance de groupe », *Année psychologique* 67(1), 1967 : 279-293. [Bibliographie : 42 titres].

Parmi les tentatives faites pour appréhender le phénomène d'influence sociale, figure la mesure indirecte de ses effets au niveau de la performance des groupes au cours de tâches standardisées. On a d'abord cherché à rapporter la performance des groupes au type d'autorité exercée, en établissant une typologie des traits et qualités du chef ; puis il est apparu nécessaire de tenir compte des variables liées à la structure et à la situation du groupe. Actuellement, à côté des travaux qui considèrent encore l'autorité comme l'apanage d'un seul individu et en font une mesure subjective, se développe une tendance de recherche qui voit dans l'influence un phénomène distribué entre les membres du groupe et en donne une mesure objective reposant sur des critères opérationnels. Dans cette perspective, trois orientations sont possibles selon que l'influence exercée est étudiée au niveau des individus, de l'organisation des groupes ou de leur production ; elles ne sont pas indépendantes du choix des tâches, qui apparaissent comme un facteur essentiel dans l'étude de l'influence pour autant que leur mesure est liée à la structure de la tâche. L'auteur examine les principaux travaux qui se rattachent à ces trois orientations depuis 1960.

Des recherches qui ont rapporté la performance des groupes aux caractéristiques de leurs membres, il ressort que, des catégories de variables habituellement étudiées (capacité, ajustement, extraversion, dominance, autoritarisme), la capacité spécifique ou générale des individus et leur ajustement (stabilité émotionnelle et absence de traits pathologiques) ont seuls une valeur dans la prédiction de l'efficacité des groupes (Heslin). Encore faut-il tenir compte des contraintes imposées par la situation expérimentale, le type de tâche et l'organisation du groupe : dans le cas de tâches spécialisées et nouvelles la réussite du groupe repose en grande partie sur les membres qualifiés par leur compétence ou la possession privilégiée d'informations (Benta et Nelson ; Shaw et Penrod) ; mais il semble que la détention d'informations supplémentaires n'améliore la performance du groupe que dans le cas où la supériorité du détenteur est reconnue par le groupe (Shaw). De la même manière Hollander montre que l'influence des individus compétents dépend du crédit dont ils jouissent du fait de la preuve qu'ils ont antérieurement donnée de cette compétence. Une expérience de Ziller et Behringer fait apparaître que l'influence d'un individu compétent, nouvellement introduit dans le groupe, est plus ou moins bien acceptée selon que ce dernier a échoué ou réussi dans sa tâche.

La cohésion du groupe a un effet sur sa performance : ainsi McGrath montre que des groupes constitués sur la base de relations personnelles positives n'améliorent pas leur performance, alors que des groupes ne reposant pas sur de telles relations la perfectionnent parce que le succès de la tâche devient une

condition d'ajustement au groupe. Toutefois, Kinoshita souligne que l'effet dû à la cohésion est en relation avec l'importance attribuée à la tâche.

La convergence ou la divergence des buts au sein d'un groupe affectent également sa performance, et ce de manière variable selon le degré de coordination imposé par la tâche. Miller et Hamblin étudient l'effet de la compétition selon les niveaux d'interdépendance des membres : la productivité des groupes à forte interdépendance est très nettement diminuée par la compétition. La supériorité des groupes coopératifs sur les groupes compétitifs a été démontrée par Raven et Sidowsky ; Hammond et Goldman. Mais si les groupes coopératifs se révèlent plus efficaces dans les tâches réclamant une certaine coordination, la compétition intra-groupe favorise la réussite de tâches additives ainsi que l'établit une expérience de Lambert. D'autres travaux (Jones et Vroom ; Stone) ont souligné que les effets de la coopération et de la compétition sur l'apprentissage ou la réalisation d'une tâche varient en fonction de la structure de cette dernière. Smith établit que l'attitude coopérative entraîne une tendance au conformisme.

Une série de recherches est consacrée à l'importance de certaines caractéristiques du chef quant à la performance du groupe qu'il dirige. Selon Fiedler et Meuwese, l'intelligence serait un facteur positif dans les groupes cohésifs, alors qu'elle n'améliore pas la performance dans les groupes où le chef doit assurer la cohésion. Le style de commandement aurait de même un effet différent selon le type de tâche proposé au groupe (Anderson et Fiedler ; Rudin.) La réussite du groupe semble aussi dépendre de la façon dont le chef a été désigné (Goldman et Fraas) ; quant aux performances individuelles, elles varient en fonction du statut et du rang assignés aux membres du groupe (Burnstein et Zajonc).

Divers travaux comparant les décisions individuelles et les décisions de groupe montrent que le niveau de risque est plus élevé dans les décisions prises collectivement (Wallach, Kogan et Bem ; Scodel ; Rim ; Rabow ; Bateson). Baker et al. montrent que l'on prend plus de risque lorsque la motivation du groupe est plus grande et que la pression du temps est plus forte.

La structure d'organisation du groupe a une incidence directe sur sa performance. On constate que sous la pression du temps, les groupes négligent leur organisation au profit des exigences immédiates de la situation à affronter (Shure et al. ; Mintz) ; mais s'ils disposent de temps, les groupes tendent à rechercher une organisation qui permette une meilleure production (Faucheux et Moscovici). L'adéquation entre la structure d'organisation et les nécessités de la tâche est également étudiée en fonction du réseau utilisé pour communiquer (Roby, Nicol et Farnel ; Mulder ; Flament) : on constate une sorte d'apprentissage de la meilleure utilisation du réseau en fonction de la

tâche à accomplir. Cette dynamique de l'organisation a fait l'objet d'une formalisation, en particulier de la part de McWhinney.

S'ils se rapportent aux seuls facteurs ayant une incidence directe sur la performance des petits groupes, les travaux examinés dans cette revue sont assez représentatifs cependant pour donner bonne vue des orientations actuelles de la recherche sur l'influence sociale.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### VI. Pressions sociales : processus d'influence normes et rôles

#### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

147. ASCH, S. E. "Studies of independence and conformity. I. A minority of one against a unanimous majority", *Psychological Monographs* 70(9), 1956 : 1-70.

L'expérience a pour but d'étudier les effets d'un conflit entre l'évidence objective et les réponses des autres sur des individus qui sont seuls en face d'une majorité unanime. On présente successivement à des groupes de 7 à 9 personnes 18 paires de cartons ; sur le carton de gauche figure une ligne verticale étalon ; sur le carton de droite trois lignes verticales d'inégale longueur dont l'une est égale à la ligne étalon. On demande aux sujets de désigner oralement celle qui est égale à la ligne étalon. En réalité il n'y a qu'un sujet naïf placé de telle sorte qu'il parle toujours l'avant-dernier ; tous les autres sont des compères qui donnent unanimement tantôt la bonne réponse dans 6 cas (essais neutres) tantôt la même réponse incorrecte (12 essais critiques). Ils désignent soit une ligne plus grande soit une ligne plus petite et leur erreur peut être modérée ou extrême s'ils choisissent la ligne la plus différente. L'expérience commence par deux essais neutres et les erreurs de la majorité vont en augmentant au cours de la série des présentations. Il faut noter que les différences entre les lignes sont nettement discriminables et que diverses combinaisons de longueurs et de positions sont utilisées. Aussitôt après l'expérience les sujets naïfs sont interrogés au cours d'un entretien individuel sur leurs réactions à la situation expérimentale. À des fins de contrôle, des sujets sont soumis à la même expérience mais répondent individuellement.

L'expérience est reprise avec diverses variantes afin de vérifier certains résultats.

On constate d'abord que les sujets expérimentaux font en moyenne bien plus d'erreurs que les sujets contrôle dans les essais critiques. Ainsi l'influence d'une majorité unanime qui donne une réponse contraire à l'évidence affecte les réponses d'individus qui se trouvent seuls en face de la majorité. Cependant elle n'affecte pas tous les sujets : il y a une sensibilité différentielle des individus à l'influence des autres, les performances allant de l'indépendance totale à la conformité totale ; 1/4 des sujets font des estimations correctes pour les 12 essais critiques, 1/4 se trompent de 8 à 12 fois. Lorsque la réponse des compères comporte une erreur modérée, la réponse des sujets conformistes est la même que celle des compères ; mais lorsque l'erreur est extrême, parmi les sujets qui se trompent, un certain nombre (environ 1/5) choisit la ligne dont la longueur est intermédiaire entre la réponse des compères et la ligne étalon : ce sont des erreurs de compromis. Notons que les sujets qui ont tendance à faire des réponses de compromis sont le plus souvent intermédiaires entre l'indépendance et la soumission à la majorité. Il y a d'ailleurs une forte cohérence interne des performances individuelles ; les sujets indépendants persistent dans leur indépendance quelles que soient les conditions expérimentales. Les entretiens qui suivent la séance fournissent des indications qualitatives sur ces différences individuelles. Les sujets indépendants sont en général beaucoup plus convaincus de l'exactitude de leurs réponses que les sujets qui se soumettent à la majorité. Mais certains sujets indépendants ont continué de donner la réponse correcte tout en croyant que la majorité avait raison. Pour les sujets conformistes il semble y avoir deux motivations principales à leur alignement sur la majorité : certains perdent leur confiance en eux ; c'est parce qu'ils pensent que la majorité a raison qu'ils n'indiquent pas ce qu'ils perçoivent. Les autres sont surtout dominés par le désir impérieux de ne pas se faire remarquer, par la crainte de paraître différents des autres.

- 148.** DITTES, J. E. ; KELLEY, H. H. "Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms", *Journal of abnormal and social Psychology* 53 (1), July 1956 : 100-107.

La conformité d'un individu aux normes du groupe dépend à la fois de l'attraction que le groupe exerce sur lui et de son acceptation par les membres du groupe. La recherche présentée ici s'efforce, tout en maintenant constante la première variable (attraction vers le groupe) de déterminer l'effet de la seconde (acceptation par le groupe) sur la conformité. Deux tâches sont proposées à des groupes de volontaires : l'une consiste à porter un jugement sur la valeur respective de deux bandes de jeunes délinquants, l'autre consiste en un jugement perceptif : il s'agit d'indiquer, entre deux cartons, quel est celui qui comporte le plus de points. Pendant la réalisation des tâches, on communique aux sujets des évaluations fausses, fictivement attribuées au groupe. L'analyse des réponses privées et des réponses publiques permettra de mesurer la

conformité des sujets. En outre une procédure assez complexe amène les sujets à se sentir plus ou moins acceptés par le groupe ; dans chaque groupe de six sujets on distingue quatre niveaux d'acceptation par le groupe : un sujet se croit fortement accepté, deux sujets se croient moyennement acceptés, deux faiblement acceptés, un très faiblement accepté.

Les résultats montrent qu'il y a bien une relation entre l'acceptation et la conformité, mais que cette relation est plus complexe qu'on ne l'avait prévu. Notons d'abord qu'on n'a pas réussi à maintenir constante l'attraction du groupe sur ses membres : cette attraction diminue dans les conditions de faible ou de très faible acceptation par le groupe. En ce qui concerne la participation à la discussion de groupe sur les jeunes délinquants, elle augmente pour les sujets qui se croient moyennement acceptés par le groupe et diminue pour les sujets très peu acceptés. Quant à la conformité dans les réponses au questionnaire (conformité privée) elle est beaucoup plus forte dans la condition de moyenne acceptation que dans les trois autres. On peut interpréter ce résultat de la manière suivante : les personnes qui valorisent leur appartenance au groupe mais qui ne sont pas complètement acceptées par lui seront plus conformistes afin d'augmenter leur acceptation par le groupe. On constate par ailleurs qu'en public ce sont les sujets très faiblement acceptés qui se montrent les plus conformistes. Or ces mêmes sujets valorisent peu leur appartenance au groupe et d'autre part perçoivent beaucoup plus que les autres la possibilité d'être rejetés par le groupe. Ce résultat suggère une autre interprétation de la conformité : dans ce cas extrême, la crainte d'être rejeté du groupe l'emporte sur le faible intérêt porté à l'appartenance au groupe.

- 149.** MOUTON, J. S. et al. "The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity", *Journal of Personality* 24, 1956 : 339-347.

L'expérience a pour but de voir si la conformité dépend de la « docilité » des sujets et du caractère anonyme ou public du jugement. Des étudiants dont le niveau de docilité a été mesuré par le test d'Allport (*A-S reaction scale*) sont mis en situation de groupe simulé. Au cours de trois essais successifs, ils ont pour tâche de compter les battements d'un métronome dont le rythme est maintenu constant (180 battements par minute), le nombre de battements étant différent à chaque essai (14-32-49). Les réponses du groupe simulé ont été enregistrées à l'avance ; elles sont soit uniformément fausses, soit moitié correctes, moitié incorrectes. Les estimations des sujets sont anonymes ou publiques : dans ce dernier cas, ils donnent leur nom avant chacune de leurs réponses. La conformité est mesurée par le changement qui intervient entre les estimations des sujets et par l'alignement de leur estimation définitive sur les réponses du groupe simulé.

Il semble que le caractère anonyme ou public de la réponse affecte la conformité : les sujets se rapprochent plus du jugement du groupe lorsqu'ils

révèlent leur identité que dans l'anonymat ; cela est particulièrement vrai pour les sujets dociles. Lorsque les jugements communiqués sont uniformément incorrects, la conformité est plus grande que lorsqu'ils sont partiellement corrects. La conformité ne semble dépendre ni du type de présentation des battements du métronome, ni du degré de docilité personnelle.

- 150.** THIBAUT, J. W. ; STRICKLAND, L. H. "Psychological set and social conformity", *Journal of Personality* 25, 1956 : 115-129.

Cette étude met en rapport la conformité avec l'orientation du groupe. L'hypothèse est la suivante : si le but d'un membre du groupe est l'appartenance ou le maintien de l'appartenance au groupe, il réagira à des pressions croissantes vers l'uniformité par une plus grande conformité ; si au contraire son intérêt se porte sur la tâche, il manifestera davantage de résistance aux pressions du groupe : plus son point de vue sera réfuté par les jugements des autres membres, moins il sera conformiste. On peut également penser que des groupes d'amis seront plus conformistes que des groupes d'étrangers qui seront plus centrés sur la tâche.

Les expériences vérifient ces hypothèses. Des groupes de six personnes travaillent à une tâche semblable selon des orientations différentes induites par les consignes : les uns sont centrés sur le groupe (*group-set*), les autres centrés sur la tâche (*task-set*). Après un premier jugement individuel sur un certain nombre de stimuli, on communique aux sujets l'estimation moyenne de leur groupe qui est fictive et qui s'éloigne plus ou moins des estimations individuelles. Les sujets font une nouvelle évaluation des stimuli et la conformité est mesurée par le degré de changement qui intervient entre les deux jugements successifs.

À mesure qu'augmente la pression sociale, la proportion des sujets dont le jugement s'aligne sur la position majoritaire croît dans les groupes centrés sur le groupe et diminue dans les groupes centrés sur la tâche. L'effet de conformité est maximum pour les groupes d'amis et minimum pour les groupes d'étrangers.

- 151.** KELLEY, H. H. ; LAMB, T. W. "Certainty of judgment and resistance to social influence", *Journal of abnormal and social Psychology* 55(1), July 1957 : 137-139.

Diverses études ont montré que plus un individu est certain de son jugement, plus il manifeste de résistance à l'influence sociale. L'expérience présentée ici reprend ce problème en utilisant un stimulus ambigu – il s'agit d'une substance dont le goût paraît fade à certaines personnes et très amer aux autres. Les sujets doivent apprécier le goût de trois sortes de colle d'étiquette, une colle ordinaire, une autre à saveur d'ananas, et une colle où l'on a incorporé cette

substance chimique et qui paraît fade ou amère selon les individus. Cette évaluation se fait individuellement et les sujets indiquent le degré de confiance qu'ils ont dans leurs jugements. Les réactions des sujets au stimulus ambigu permettent de les classer en « sensibles » (*tasters*) et « insensibles » (*non tasters*). On constitue trente groupes de trois personnes ; quinze groupes comprennent deux « sensibles » pour un « insensible », les quinze autres deux « insensibles » pour un « sensible ». Les sujets goûtent à nouveau les étiquettes et formulent devant les deux autres membres du groupe leur appréciation ; mais on a fait en sorte que ce soit toujours la « majorité » qui commence. On mesure la conformité des minoritaires en comparant leur premier jugement sur le stimulus ambigu à celui qu'ils formulent en public.

On constate que les résultats ne sont pas symétriques : les minoritaires « insensibles » s'alignent plus sur le jugement de la majorité que les minoritaires « sensibles » ; en d'autres termes, une majorité « sensible » a plus d'influence sur une minorité « insensible » que l'inverse. Or il est apparu que les personnes « sensibles » étaient plus certaines de leur premier jugement que les personnes « insensibles ». L'hypothèse de départ est donc vérifiée : plus les sujets sont certains de leur jugement, plus ils résistent à l'influence sociale.

- 152.** MOELLER, G. ; APPLEZWEIG, M. H. "A motivational factor in conformity", *Journal of abnormal and social Psychology* 55(1), July 1957 : 114-120. [Bibliographie : 17 titres].

On étudie la conformité en fonction de la motivation, en distinguant l'approbation sociale, c'est-à-dire le désir d'être approuvé par les autres, de l'approbation personnelle : ces deux tendances entraînent-elles des différences dans le degré d'influence subie ? À partir du questionnaire de personnalité « *Behavior Interpretation Inventory* » on sélectionne trois catégories de sujet : des sujets qui présentent un fort besoin d'approbation personnelle, des sujets qui ont un fort besoin d'approbation sociale et enfin des sujets chez qui ces deux motivations coexistent. Chaque sujet est affecté à un groupe composé de 4 à 6 membres, tous compères. La tâche des sujets consiste à comparer une ligne présentée seule sur un carton à trois autres lignes d'inégale longueur et à désigner parmi ces dernières celle qui est égale à la ligne étalon. Le sujet naïf parle en dernier et les compères donnent unanimement une réponse fautive tout au long de la série des présentations. Une interview permet ensuite de connaître les réactions du sujet à l'expérience.

Les sujets qui ont un fort besoin d'approbation sociale se montrent plus influençables que les autres ; ils s'alignent davantage sur le jugement de la majorité. On ne constate pas sur ce point de différence significative entre les deux autres catégories de sujets (sujets qui ont un fort besoin d'approbation personnelle et sujets qui présentent à la fois un fort besoin d'approbation personnelle et un fort besoin d'approbation sociale).



- 153.** FISHER, S. ; LUBIN, A. "Distance as a determinant of influence in a two-person social interaction situation", *Journal of abnormal and social Psychology* 56(2), Mar. 1958 : 230-238.

Dans quelle mesure le jugement d'un individu est-il modifié par la perception d'un désaccord avec le jugement d'un coéquipier ? Des groupes de deux sujets doivent évaluer le nombre de personnages figurant sur des photographies présentées très brièvement. Les estimations sont faites individuellement et par écrit. L'expérimentateur transmet à chaque sujet une réponse attribuée à son partenaire ; en fait il a substitué aux évaluations du partenaire des jugements fictifs qui s'écartent de la réponse du sujet selon des distances déterminées à l'avance. L'effet d'influence est mesuré à partir des changements d'évaluation d'essai à essai.

Il semble y avoir une relation positive entre la sensibilité à l'influence et le degré du désaccord perçu par le sujet entre son jugement et celui qu'il attribue à son partenaire.

- 154.** JACKSON, J. M. ; SALTZSTEIN, H. D. "The effect of person-group relationships on conformity processes", *Journal of abnormal and social Psychology* 57(1), July 1958 : 17-24.

Le point de départ de cette recherche est la distinction entre deux motivations possibles de la conformité. Les sujets qui adoptent une opinion majoritaire différente de la leur obéissent soit à un besoin de réalité sociale (ils acceptent le jugement des autres parce qu'ils manquent d'information objective), soit aux exigences des progrès du groupe : dans ce cas le comportement conformiste vient du besoin qu'éprouvent les individus de maintenir leur appartenance au groupe et de le faire progresser vers un but commun. On parlera de situation « normative » lorsque existent entre les membres du groupe une interdépendance et une communauté de but, et de situation « modale » dans le cas contraire. L'expérience a pour but d'analyser la conformité en fonction de ces deux situations, en faisant intervenir deux autres variables : l'attraction vers le groupe et l'acceptation par le groupe.

Des groupes se composant de 4 ou 5 étudiants volontaires sont répartis en diverses conditions expérimentales : pour la moitié des groupes on crée une situation de forte attraction en déclarant aux sujets qu'ils ont été rassemblés à partir d'aptitudes communes et en mettant l'accent sur l'importance de la tâche ; pour l'autre moitié les consignes sont contraires afin de créer une condition de faible attraction. En outre dans chaque groupe, divers procédés (informations fictives, vote truqué qui exclut un des membres) amènent un sujet à être dans une condition de faible acceptation ; il poursuivra l'expérience

mais on lui déclare qu'on ne tiendra pas compte de ses réponses. Les autres participants sont considérés comme fortement acceptés.

En manipulant de la sorte l'attraction et l'acceptation on arrive à établir quatre types de relations entre l'individu et le groupe : 1) les « membres » fortement attirés et fortement acceptés, 2) les « non-membres » faiblement attirés et faiblement acceptés, 3) les « préférentiels » fortement attirés mais faiblement acceptés, 4) les « marginaux » fortement acceptés mais faiblement attirés. D'autre part l'expérience se déroule en deux temps : les consignes indiquent d'abord qu'une note de groupe sera calculée et comparée à celle des autres groupes (situation normative) ; dans une deuxième phase, la tâche et les sujets étant les mêmes, on déclare que chaque sujet travaille individuellement et que sa note sera comparée à celles des sujets de l'ensemble des groupes (situation modale).

La tâche assignée aux groupes est une tâche perceptive au cours de laquelle il faut porter des jugements sur des stimuli ambigus ; les sujets doivent donner leur réponse par écrit et l'expérimentateur après avoir relevé les réponses donne à chacun d'eux des informations inexactes sur celles des autres membres du groupe. On procède alors à une nouvelle évaluation des stimuli. La conformité est mesurée par le nombre d'essais pour lesquels chaque sujet a aligné son nouveau jugement sur l'opinion de la majorité présumée. Les résultats montrent que la situation normative entraîne une plus grande conformité que la situation modale pour les sujets acceptés (« membres » et « marginaux »). On ne constate pas cette différence pour les sujets non acceptés (« non-membres » et « préférentiels »). Ces résultats vérifient l'hypothèse selon laquelle les exigences du progrès du groupe n'interviennent comme facteur de la conformité que pour les sujets qui sont acceptés par le groupe.

- 155.** KIDD, J. S. "Social influence phenomena in a task-oriented group situation", *Journal of abnormal and social Psychology* 56(1), Jan. 1958 : 13-17.

Dans quelle mesure la taille des groupes et l'importance des contacts établis entre leurs membres affectent-elles l'efficacité des groupes et la conformité de leurs membres ? Des volontaires répartis dans des groupes de 2, 4 ou 6 personnes, se réunissent une, deux ou trois fois avant d'entreprendre une tâche qui consiste à déterminer le nombre de clignotements d'une lumière pendant une durée de 5 secondes. Les évaluations se font individuellement et par écrit ; l'expérimentateur après les avoir réunies communique une évaluation moyenne qu'il attribue fictivement à l'ensemble du groupe. Parallèlement, d'autres volontaires accomplissent cette tâche en situation totalement solitaire. L'expérimentateur leur communique une estimation moyenne présentée comme émanant d'une source vague et anonyme. Dans les deux situations, les sujets ont à faire une nouvelle estimation du nombre de clignotements. La

conformité est mesurée par le degré de similitude entre l'estimation moyenne communiquée par l'expérimentateur et la deuxième évaluation des sujets.

On constate que ni la taille du groupe, ni le nombre de contacts antérieurs à l'exécution de la tâche ne peuvent rendre compte, en tant que tels, des variations de la conformité. Toutefois, les sujets qui pensent que l'évaluation moyenne qui leur a été communiquée est celle de leur propre groupe sont significativement plus conformistes que les individus auxquels on a communiqué une estimation sans référent spécifique.

En ce qui concerne l'efficacité de la performance, il n'y a pas de différence significative entre les groupes de 2 à 6 membres ; mais si l'on inclut dans la comparaison les individus, on trouve une corrélation négative entre la taille des groupes et leur efficacité.

- 156.** STEINER, I. D. ; PETERS, S. C. "Conformity and the A.B.X. model", *Journal of Personality* 26(3), 1958 : 228-242.

La recherche explore les variables de perception d'autrui et de soi associées au conformisme et au non conformisme, en se fondant sur le modèle (A.B.X.) de Newcomb et la mesure de « similitude supposée entre opposés » (ASO) de Fiedler. Selon le modèle de Newcomb, lorsque deux personnes diffèrent d'opinion sur un objet, la conformité serait une des réponses dont dispose un sujet A pour réduire la tension provoquée par l'asymétrie des relations qu'il entretient avec l'autre personne B et l'objet X. D'autres réponses, rejet de B, dévalorisation de X, réduction des divergences perçues avec B, peuvent diminuer la conformité ou se substituer à elle. Le test ASO de Fiedler, qui se réfère à des conduites interpersonnelles complexes et qui peut être interprété à partir du modèle A.B.X., semble pertinent pour saisir les variables liées au choix entre ces différentes réactions à un désaccord.

L'expérience met en présence un sujet naïf et un compère, prestigieux et attirant. Chacun d'eux doit répondre à une série de questions, individuellement et à voix haute en choisissant entre trois réponses dont une seule est correcte. Certaines questions portent sur des matières connues de la population expérimentale (étudiants), d'autres non. Des groupes contrôle ont permis de déterminer la fréquence des réponses données à chaque question. Le compère parle toujours en premier, selon un plan déterminé à l'avance, de sorte que ses réponses soient pour moitié celles qui ont été le plus fréquemment données, pour moitié les moins fréquentes. Avant l'expérience on administre aux sujets le test de similitude supposée entre opposés. Ils y sont soumis à nouveau 2 fois à la fin des essais, pour évaluer leur partenaire, puis s'évaluer eux-mêmes d'un point de vue optimiste, réaliste et pessimiste. Un questionnaire permet d'enregistrer leurs jugements sur les questions posées et le nombre de désaccords qu'ils se rappellent avoir eus avec leur partenaire.

Un score de « conformisme » ou de « non conformisme » est calculé à partir du nombre de réponses semblables à celles du compère ; il est pondéré en fonction de la « popularité » ou de la « non-popularité » des réponses concordantes. Sur la base des questionnaires post-expérimentaux, on établit par ailleurs un indice de rejet du partenaire, un indice de rappel des divergences avec lui, et un indice de dévalorisation des matières jugées.

La comparaison entre ces indices vérifie les hypothèses qui se rapportent soit aux différences individuelles associées au conformisme et au non conformisme, soit à l'apparition de réponses autres que la conformité. D'une part, conformistes et non-conformistes diffèrent significativement dans l'évaluation de leur partenaire : les non conformistes lui sont plus défavorables que les conformistes et le jugent moins bien qu'eux-mêmes ; ils font une plus grande différence entre un bon et un mauvais coéquipier. Il n'y a en revanche aucune différence quant à l'évaluation de soi d'un point de vue optimiste ou réaliste. D'autre part, les conformistes utilisent moins le rejet du partenaire, la dévalorisation des tâches et ont moins tendance à sous-estimer leurs divergences avec le partenaire que les non-conformistes.

- 157.** FLAMENT, C. « Ambiguïté du stimulus, incertitude de la réponse, et processus d'influence sociale », *Année psychologique* 59(1), 1959 : 73-92. [Bibliographie : 20 titres].

L'analyse de divers travaux expérimentaux amène à penser que ce n'est pas la seule ambiguïté du stimulus qui peut expliquer l'amplitude des changements d'opinion dans une situation d'influence sociale. Il convient de prendre en considération le sentiment d'incertitude que l'individu éprouve lors de son jugement perceptif, plus précisément l'incertitude attachée aux réponses à chaque stimulus et non l'attitude du sujet relative à l'ensemble de la tâche. Les effets de l'influence sociale dépendent de l'incertitude de la réponse plutôt que de l'ambiguïté du stimulus : telle est l'hypothèse que l'expérience rapportée ici se propose de vérifier.

Il s'agit de faire varier l'incertitude de la réponse pour une même ambiguïté du stimulus. Un stimulus sera dit non ambigu si toutes les réponses à ce stimulus sont identiques, totalement ambigu si toutes les réponses possibles apparaissent avec une fréquence égale. On mesurera l'incertitude de la réponse en demandant au sujet le pourcentage de chances qu'il y a, selon lui, pour que sa réponse soit exacte. Des points lumineux en nombre  $p$  variable (4, 5, 6, 7, 8) sont projetés sur un écran, le temps de présentation étant de 5 centièmes ou de 20 centièmes de seconde. En combinant la valeur de  $p$  et celle de  $t$ , on obtient 10 stimuli qui seront, chacun, présentés 15 fois à chaque sujet. À chaque présentation, le sujet doit indiquer le nombre de points qu'il voit et le pourcentage de chances pour que son estimation soit correcte. L'analyse des

résultats montre que l'ambiguïté croît systématiquement avec  $p$ , mais ne diffère pas significativement en fonction de  $t$ . En revanche, l'incertitude des réponses est fonction à la fois de  $p$  et de  $t$ . Autrement dit, le temps de présentation affecte l'incertitude des réponses et non l'ambiguïté des stimuli.

Il s'agit maintenant d'introduire le facteur influence sociale on garde le même matériel, mais le sujet n'a plus à mesurer son incertitude ; en outre, on lui indique à chaque présentation la réponse moyenne (fictive) d'une trentaine de personnes ayant déjà subi l'épreuve ; le sujet doit donner la réponse qu'il juge exacte, même si elle diffère de celle des autres. Chaque stimulus est toujours présenté 15 fois, mais dans 5 cas l'estimation moyenne est supérieure d'une unité au nombre de points réels, dans 5 cas elle lui est égale ; dans les 5 autres cas elle lui est inférieure d'une unité. On constate que les effets de l'influence sociale sont nettement plus marqués pour les estimations les plus incertaines : c'est le temps de présentation qui fait varier l'amplitude de ces effets. Il est donc établi que les effets de l'influence sociale sont fonction directe de l'incertitude des réponses sans qu'on puisse dire s'ils ne dépendent que de l'incertitude ou s'ils dépendent à la fois de l'incertitude et de l'ambiguïté.

- 158.** McDAVID, J. Jr. "Personality and situational determinants of conformity", *Journal of abnormal and social Psychology* 58(2), Mar. 1959 : 241-246.

Cette étude s'attache à étudier la conformité en fonction de différences individuelles dans l'orientation des sujets à l'égard de ce que leur dit autrui, les uns étant plus sensibles à la personne qui leur parle, c'est-à-dire à la source du message, les autres au contenu du message.

À partir d'un test de complément de phrases, on distingue, dans une population d'élèves du secondaire, ceux qui sont orientés vers les personnes et ceux qui sont orientés vers le contenu du message. Les sujets ont pour tâche de compter les battements d'un métronome ; on donne l'impression à chaque sujet qu'il est en relation par téléphone avec deux autres sujets dont il entend les réponses avant de répondre lui-même ; en fait tout a été enregistré à l'avance. On fait varier la difficulté de la tâche en modifiant à chaque essai le nombre des battements du métronome. On fait également varier la divergence entre l'opinion de la « majorité » simulée et le nombre réel de battements. Trois sortes de réponses sont possibles : la réponse indépendante qui est la réponse exacte, la réponse conformiste qui s'aligne sur celle du groupe simulé, la réponse de compromis qui se situe entre le nombre réel et la réponse des autres.

Les résultats vérifient les hypothèses de départ : par rapport aux sujets orientés vers les personnes, ceux qui sont orientés vers le contenu sont moins sensibles à l'influence du groupe simulé ; ils sont moins affectés par la plus ou moins grande distance entre la réponse exacte et la réponse suggérée et sont

plus sensibles aux variations dans la difficulté de la tâche. Lorsqu'ils sont influencés, ils tendent plus à faire des compromis avec les jugements de la majorité qu'à ratifier ceux-ci.

- 159.** ROCHEBLAVE-SPENLÉ, A.-M. *Les rôles masculins et féminins*. Paris, Presses Universitaires de France, 1964, 346 p. [Bibliographie : 294 titres].

S'intéressant à un type particulier de rôles sociaux, les rôles masculins et féminins, l'auteur explore empiriquement les trois grands aspects que la notion de rôle revêt dans l'analyse théorique. Il étudie les rôles reliés au statut sexuel à trois niveaux de la réalité : niveau de la société, où ils sont définis par les milieux sociaux et professionnels ; niveau de l'interaction, où ils régissent les relations spécifiques entre individus ; niveau de la personnalité, où ils aident à élaborer une conception de soi. Sans nier la fécondité d'autres approches, il met l'accent sur la démarche psychosociologique, se proposant d'éprouver l'utilité pratique de la notion de rôle et d'éclairer certains traits de la conduite masculine et féminine dans une perspective de psychologie différentielle.

Du point de vue sociologique, l'attention ne se fixe pas sur les prescriptions théoriques des rôles, mais sur les conduites, les traits de caractères masculins et féminins qui apparaissent dans les attentes des membres de la société. Présentée dans la première partie, une étude comparative par questionnaire porte sur deux populations appartenant à des cultures différentes – étudiants allemands et français – et cherche à saisir les stéréotypes (ou cristallisation des rôles attendus) et les « rôles idéaux » (indicateurs de l'évolution des rôles).

Abordant le terrain de l'interaction, la deuxième partie analyse la manière dont les attentes de rôles s'actualisent dans la relation entre époux. Une enquête par interview est conduite auprès de familles nucléaires appartenant à un même milieu socio-culturel, dans trois pays différents (Allemagne, Angleterre, France). S'il paraît difficile de ramener les conduites observées dans chaque pays à un modèle social unique et spécifique, on peut construire des « modèles culturels » représentant la moyenne des conduites observées dans un pays donné. Les différences constatées au sein d'une même nation sont dues à la personnalité des acteurs et aux modèles fournis par les sous-groupes d'appartenance.

Au niveau de la personnalité, la recherche porte sur des situations d'intersexualité génératrices de conflits de rôles. La troisième partie de l'ouvrage, fondée sur une étude clinique approfondie, décrit le cas de 5 personnes que leur équipement anatomo-physiologique place dans une position marginale. Elle dégage les rôles qui ont été appris par les sujets et ceux auxquels ils s'identifient à divers niveaux de leur personnalité.

- 160.** ALLEN, V. L. "Situational factors in conformity", pp. 131-175 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social Psychology*. Vol. 2, New York – London, Academic Press, 1965, xi – 348 p. [Bibliographie : 130 titres].

La notion de conformité a été prise dans la recherche psychosociologique, soit dans un sens explicatif (pour rendre compte d'un certain type d'accord entre un individu et un groupe), soit dans un sens descriptif (pour caractériser une conduite individuelle influencée par un groupe et aboutissant à un plus haut degré de concordance entre l'individu et le groupe). C'est cette dernière orientation qui prime aujourd'hui dans les travaux où la conformité apparaît seulement comme un des aspects du phénomène plus général d'influence sociale. Dans ce domaine, la recherche s'est principalement intéressée à la conformité produite en laboratoire où la pression sociale dans les petits groupes entraîne un individu à adhérer à la norme proposée par le groupe. L'auteur dresse un bilan critique de ces études en se limitant aux facteurs de situation, c'est-à-dire aux conditions expérimentalement manipulées, qui déterminent l'influence du groupe sur l'individu, sans tenir compte des dispositions individuelles ni des variables physiologiques.

Une première constatation s'impose : la conformité d'un individu à un groupe doit être considérée comme un phénomène complexe, qui engage des processus psychologiques distincts. Il est devenu évident – et c'est un progrès à l'actif de la recherche – que des réponses phénotypiquement identiques peuvent différer par la signification qu'elles revêtent pour le sujet, les processus psychologiques qu'elles supposent et les conséquences qu'elles auront pour la conduite ultérieure de l'individu. Ainsi faut-il distinguer entre deux dimensions celle du « conformisme-non (ou anti ou contre) conformisme » et celle de la « dépendance-indépendance » ; de même il faut savoir si un accord donné publiquement correspond ou non à une opinion intime. Sous la réponse globale constituée par l'accord ou le désaccord d'un individu avec un groupe, il faut donc préciser si l'accord représente seulement une adhésion publiquement déclarée ou s'il s'accompagne d'un véritable changement intérieur (à ce titre, la distinction introduite par Festinger et Kelman entre réponse publique et privée est fondamentale) et si le désaccord manifeste de l'anticonformisme ou de l'indépendance. L'auteur attribue la contradiction de certains résultats empiriques au classement dans une même catégorie de phénomènes psychologiquement différents. S'il était possible de discerner, dans les données recueillies, les processus psychologiques représentés par les réponses de l'individu au groupe, il serait plus aisé de les intégrer dans un cadre théorique unitaire. L'identification des variables contrôlant ces différents processus est donc un but fort important pour la recherche future.

On constate néanmoins un degré de concordance remarquable entre les études portant sur la conformité, dont l'auteur fait un examen exhaustif. Ainsi des travaux fondés sur l'observation des réponses publiques et privées, lorsque leurs relations sont mises en évidence. Quelles que soient les procédures utilisées (effet autocinétique de type Sherif ; mesure d'opinions incertaines avant et après influence du groupe – Festinger et al. ; opposition entre la norme du groupe et la perception du sujet – Asch), il semble bien que l'accord public corresponde d'ordinaire à un changement réel de la position des sujets. De même les conditions dans lesquelles sont fournies les réponses ont un effet déterminant, ainsi que le montrent les études qui ont manipulé comme variable indépendante les contextes où se produit le comportement observé (réponses données en public devant le groupe ou en privé) ou celles qui ont mesuré l'incidence de l'engagement du sujet dans une position, face à la pression du groupe.

Divers autres facteurs touchant à l'influence de la pression sociale sont ensuite passés en revue. S'agissant des relations entre individu et groupe, on montre l'importance de l'attraction exercée par le groupe, celle des positions statutaires au sein du groupe et celle des conditions d'interdépendance entre l'individu et le groupe en relation avec l'influence exercée (normative ou informative). Les caractéristiques les plus déterminantes d'un groupe se rapportent à sa composition, à sa taille, au degré d'unanimité qu'il manifeste et au caractère extrême de la norme imposée. La nature de la tâche enfin affecte différemment la conformité des réponses, soit qu'elle mette en jeu la compétence du sujet ou sa confiance en lui, soit qu'elle l'implique différemment en raison de sa difficulté ou de son importance.

Il ressort de l'examen de ces travaux que certaines ambiguïtés sont attribuables aux méthodes utilisées et aux populations étudiées. Deux facteurs importants n'ont pas été suffisamment contrôlés ou systématiquement étudiés : la tâche, dont il convient de préciser l'importance pour le sujet et les relations avec d'autres variables, et le placement de la norme. Le rôle de l'expérimentateur ne doit pas non plus être négligé : il n'est pas sûr que la réponse à la pression du groupe ne soit pas aussi une réponse à celle exercée par l'expérimentateur.

Entre autres questions à traiter, l'auteur souligne celle de la généralité de la conformité dans des situations naturelles ou des situations expérimentales représentatives, et celle des réponses à la pression sociale qui s'établissent en dehors de la conformité ou non-conformité. Enfin, si même on veut se limiter à l'étude de la conduite publique face à la pression d'un groupe, il faut considérer que l'on rencontre là une situation psychologique complexe supposant l'interaction de nombreuses variables : informations et opinions que le sujet a des divers éléments de la situation (tâche, groupe, expérimentateur, réactions de ces derniers à la tâche et à lui-même), but que le sujet s'assigne



compte tenu des indices saillants de la situation expérimentale. L'auteur suggère que le sujet évalue ces différents éléments et qu'il détermine ainsi sa réponse, maximisant la possibilité de réaliser momentanément le but qui lui paraît le plus pertinent et le plus saillant.

- 161.** MONTMOLLIN, G. DE. « Influence de la réponse d'autrui et marges de vraisemblance », *Psychologie française* 9(1), mars 1966 : 89-95.

Deux sortes d'interprétation ont été proposées pour rendre compte de la sensibilité aux réponses d'autrui. L'une met l'accent sur les variables socio-émotionnelles et voit dans le conformisme à la majorité le moyen de réduire une tension désagréable. L'autre souligne les aspects cognitifs des processus d'influence ; ainsi Sherif lorsqu'il parle de changement de cadre de référence. Cette dualité a été éclairée par la distinction introduite par Deutsch et Gérard (1955) entre influence « normative » et influence « informative ». On parlera d'influence normative lorsque la réussite de chacun est liée à la réussite de tous et lorsque l'individu retire plus de satisfaction de l'appartenance au groupe que de la tâche proprement dite. On parlera d'influence informative lorsqu'il n'existe aucun lien d'interdépendance entre les participants et lorsque chacun a pour but de donner la meilleure réponse possible, de sorte que quand un individu tend à se conformer aux réponses des autres c'est parce qu'il les utilise comme des informations supplémentaires.

L'article reprend les résultats d'une expérience antérieure sur les processus d'influence informative dans une tâche perceptive d'estimation de quantité (estimer le nombre de pastilles collées sur un carton). Un modèle descriptif était proposé qui permettait de prédire la direction et la quantité des changements individuels, dans des groupes expérimentaux de cinq sujets, après communication de la réponse des autres participants : les jugements se rapprocheraient de la tendance centrale de la distribution des cinq réponses initiales. Les prédictions du modèle étaient vérifiées : l'allure centripète des changements et la liaison entre distance au centre et quantité de changement sont beaucoup plus systématiques dans les groupes expérimentaux que dans les groupes contrôle nominaux obtenus en combinant par cinq au hasard les réponses de sujets qui voient deux fois le carton sans communication des réponses.

Mais le modèle n'était vérifié qu'avec une certaine approximation en ce qui concerne la quantité de changement. Il supposait en effet que chaque sujet tient compte des cinq informations sans que l'une ait plus d'importance à ses yeux que les autres. On peut penser au contraire que lorsque la dispersion des cinq réponses initiales est forte, le sujet ne tient compte que d'une distribution réduite. L'analyse des positions relatives dans chaque groupe confirme cette hypothèse. Dans les groupes où les estimations sont très divergentes, les sujets à faible estimation initiale tendent à se rapprocher de la moyenne des quatre et

parfois même des trois plus faibles réponses ; de la même manière les sujets à forte estimation initiale tendent à se rapprocher de la moyenne des quatre ou des trois plus fortes réponses. Ces résultats amènent à faire l'hypothèse qu'il existe des marges de vraisemblance pour les sujets : les sujets ne tiendraient compte que des réponses qui leur semblent vraisemblables.

- 162.** MONTMOLLIN, G. DE. « Processus d'influence sociale et modalités d'interaction », *Psychologie française* 9 (2), juin 1966 : 169-178.

Dans le domaine des processus d'influence sociale, trois types d'interaction ont été étudiés : connaissance des réponses d'autres personnes (par exemple Sherif, 1935), discussion en commun (par exemple Jenness, 1932), prise de décision en commun (par exemple Lewin, 1943). Cette recherche a pour but de comparer les effets de ces trois modalités d'interaction sur le changement entre réponses « avant » et réponses « après » interaction. La tâche est la même que dans l'expérience précédente (estimation du nombre de pastilles sur un carton) et les groupes expérimentaux se composent toujours de cinq sujets, mais cette fois il existe trois situations expérimentales distinctes : dans la situation 1 on communique simplement les réponses des autres membres du groupe ; cette lecture des réponses est suivie dans la situation 2 par une discussion libre et dans la situation 3 par une discussion en vue d'une réponse commune. Après une seconde présentation du carton tous les sujets répondent à nouveau individuellement et par écrit.

On constate que dans tous les groupes les secondes réponses des sujets se rapprochent de la tendance centrale des estimations du groupe. Quel que soit l'indice quantitatif choisi (fréquence, quantité, direction des changements), les trois situations expérimentales n'entraînent pas de différences nettes ni systématiques dans les réponses individuelles après interaction. En revanche une analyse de contenu des interventions au cours de la discussion collective et de la discussion en vue d'une décision commune fait apparaître des différences entre les deux situations ; la fonction de ces deux types de discussion est nettement différenciée par les sujets. La discussion simple est menée comme une confrontation des points de vue et est centrée sur l'exactitude des jugements. Avec la nécessité de se mettre d'accord, l'orientation change : les interventions consistent surtout à proposer de nouvelles réponses, à les ajuster par une série de tâtonnements en fonction des critiques et des résistances ; il s'agit de résoudre le problème de la divergence pour atteindre une réponse qui soit acceptable par tous.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### VII. Analyse de l'interaction sociale : échange, conflit, négociation

Voir aussi : 34.

##### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

163. SCHELLING, T. C. *The strategy of conflict*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1960, vii – 303 p.

Les théories qui se proposent d'explicitier la notion de conflit et ses attributs peuvent être classées en deux grandes catégories : celles qui prennent pour objet d'étude le conflit comme un état pathologique, celles qui, le considérant comme inévitable, envisagent l'étude du comportement des individus en conflit. Dans la seconde catégorie, il n'est pas inutile de créer une subdivision qui fait apparaître d'une part l'approche globale du conflit, c'est-à-dire aussi bien ses aspects rationnels qu'irrationnels, ses motivations conscientes et inconscientes, et d'autre part un point de vue restrictif qui retient comme objet les comportements rationnels et conscients qu'engendre une situation conflictuelle. L'ouvrage s'intègre dans cette dernière catégorie, mais se propose d'envisager le conflit non pas seulement comme une situation où deux opposants s'affrontent pour la victoire, mais aussi comme une circonstance où l'interdépendance des opposants, le contexte, les intérêts communs, jouent un rôle prépondérant. C'est pourquoi au terme « conflit » on préfère l'expression « stratégie de conflit », qui n'est pas tant concernée par les conséquences de l'emploi d'une force que par les mécanismes présidant à l'exploitation d'une force potentielle. À cet égard on peut remarquer qu'une rigoureuse observation de la réalité amène à la conclusion que ce qui est entendu d'ordinaire par

conflit serait mieux désigné par le terme de négociation. Au centre de toute négociation, on insiste sur l'importance de la dissuasion et l'on est en droit de s'étonner que ce concept introduit dans la littérature scientifique depuis près de quinze ans, n'ait pas donné lieu à des études aussi rigoureuses que celles tournant autour de l'inflation en science économique. Il n'est pourtant pas de domaine dans la vie quotidienne où la dissuasion ne soit employée sous une forme ou une autre, et les multiples questions que l'on peut se poser à son propos sont amplement suffisantes pour former l'ossature d'une théorie.

Encore faut-il définir son champ d'application. Aussi une description détaillée est-elle fournie de ce qu'est une négociation et de ce qu'elle implique ; on y distingue les différents moments de la négociation, les problèmes afférents à chacun d'eux, les caractéristiques structurelles et institutionnelles de la négociation. Un chapitre est consacré au rôle important joué par la communication dans une situation de négociation et à la notion de guerre limitée. Pour chaque type de situation, pour chaque concept nouveau, l'auteur s'efforce de fournir une illustration qui, partant de faits quotidiens, débouche sur des événements de politique internationale et manifeste ainsi que le champ d'application de telles recherches est illimité.

Si l'on admet le rôle joué par la théorie des jeux dans le développement des études sur les conflits, on ne peut manquer de constater que son parti-pris de rationalité est un obstacle à la parfaite compréhension de situations de négociation, ne serait-ce que parce que, dans tout processus de dissuasion, il y a une alternance subtile de rationnel et d'irrationnel. En outre, si la théorie des jeux s'est révélée juste en ses prédictions dans les situations de conflit pur, c'est-à-dire dans les cas de jeux à somme nulle, l'utilisation qu'elle a faite des jeux à somme non nulle ne lui a pas permis de donner des avis définitifs concernant les situations à motivations mixtes que sont les situations de négociation. La seconde partie de l'ouvrage se propose de procéder à une réorientation de la théorie des jeux qui permettrait de mieux rendre compte de ces situations à motivations mixtes, réorientation effectuée selon deux axes : d'une part celui de l'interdépendance mutuelle qui favorise la naissance de prédictions mutuelles consistantes ; d'autre part l'étude des mouvements fondamentaux qui s'intègrent à ce type de situation, mouvements tels que la menace, la communication, l'engagement, l'exécution, etc. L'analyse de ces deux axes est faite de manière extrêmement détaillée et permet d'aboutir à plusieurs conclusions d'ordre méthodologique : 1) l'analyse mathématique de la fonction de gain dans une telle situation ne permet pas à elle seule de rendre compte du déroulement des événements ; 2) il peut y avoir un certain danger dans un tel domaine de recherche à procéder à une abstraction systématique qui aboutit à modifier la nature de l'interaction conflictuelle et à négliger des éléments tels que la communication ou l'incertitude ; 3) c'est précisément l'importance d'éléments de cette sorte qui amène à l'idée que l'étude des situations à motivations mixtes ne peut être en grande partie qu'empirique et

que l'on ne saurait en ce domaine établir une théorie normative à partir d'une analyse fondée sur des considérations « a priori ».

L'illustration de ces conclusions se trouve dans les deux derniers chapitres, qui fournissent en même temps des exemples de situations devant lesquelles la théorie des jeux est impuissante. Il en est ainsi de l'alternance de promesses et de menaces dans une stratégie, de la différence et de la combinaison possible de ces deux mouvements contradictoires quant à leur coût complémentaire, quant à leur objectif. Une place particulière est aussi faite dans ce cadre à la menace venant de l'extérieur et dépendante du hasard, telle la menace d'une guerre par erreur ou inadvertance.

La dernière partie de l'ouvrage est centrée sur les aspects négatifs de la dépendance mutuelle et sur les possibilités d'y remédier : il s'agit de la méfiance mutuelle et du problème des attaques surprises, dont on s'efforce de rendre compte à l'aide d'un modèle relationnel de décision.

- 164.** SIEGEL, S. ; FOURAKER, L. E. *Bargaining and group decision-making*. New York – Toronto – London, McGraw-Hill, 1960, x – 132 p. [Bibliographie : 39 titres].

Si, parmi les sciences de l'homme, la science économique présente le plus grand développement théorique, la psychologie offre l'image de la réflexion méthodologique la plus rigoureuse ; d'où l'idée d'utiliser cet acquis méthodologique en l'étude de comportements se développant dans un contexte théorique économique.

La situation envisagée est celle de l'échange bilatéral isolé, dont on peut donner comme exemple le plus classique la relation qui s'instaure entre un acheteur et un vendeur. Cette situation a, depuis longtemps déjà, préoccupé les économistes, et les psychosociologues ont pensé pour leur part qu'elle offrait quelque parenté avec les situations de conflits sociaux.

Une rigoureuse approche théorique permet de dégager un modèle tel que l'on puisse prédire que, dans une situation d'échange commercial bilatéral, le marchandage aboutit à un contrat où la somme des gains des deux partenaires approche d'un point maximum : l'optimum paritaire. Une première série d'expériences portant sur ce principe et sur certains facteurs susceptibles de le modifier établit qu'il existe bien, chez les individus qui marchandent, une tendance à se mettre d'accord sur un prix qui détermine une somme de bénéfices maximum équitablement répartie ; elle manifeste également que cette tendance s'accroît lorsque les individus en présence sont complètement informés de l'échelle de bénéfices de leur partenaire. On découvre par ailleurs que sa stabilité dépend en grande partie de l'amplitude de la différence entre les gains obtenus par un contrat de type paritaire et ceux résultant d'un contrat

d'un autre type : si cette différence est suffisamment élevée au profit du contrat paritaire, ce type de contrat tendra à être adopté uniformément.

Si le modèle théorique permet de prédire que l'optimum paritaire se trouve au point d'intersection des courbes de fonction marginale de coût pour le vendeur et de revenu pour l'acheteur, il prévoit également que la différence entre les gains est fonction de la pente de ces courbes de coût et de revenu. Une deuxième série d'expériences permet de vérifier ce second point et d'étudier en même temps l'influence de variables telles que l'information possédée par les sujets ou le niveau d'aspiration sur l'amplitude de la différence entre les gains de chaque individu.

On met ainsi en évidence qu'une explication satisfaisante des résultats ne saurait être obtenue à seulement considérer des variables de type économique et que les caractéristiques personnelles des négociateurs jouent un rôle prépondérant sur l'issue de la négociation. L'hypothèse de Schelling, selon laquelle une information complète concernant les marges de profit du partenaire incite au partage équitable, est confirmée dans la plupart des cas. En ce qui concerne le niveau d'aspiration de chacun des sujets, on constate que cette variable agit dans le même sens que l'information et qu'il faut y intégrer les caractéristiques personnelles des individus en présence.

L'étude fait volontairement abstraction du rôle joué par l'interaction des deux sujets, mais elle insiste, dans sa dernière partie, sur l'utilité de poursuivre les recherches en faisant varier les aspects de cette interaction ainsi que le niveau d'aspiration.

- 165.** RAPOPORT, A. ; ORWANT, C. "Experimental games : a review", *Behavioral Science* 7(1), Jan. 1962 : 1-37.

La théorie des jeux, plus normative que descriptive, s'appuie sur un postulat de rationalité du comportement qui permet de prévoir quel type de stratégie devrait employer un individu ou un groupe dans une situation conflictuelle. Outre qu'elle n'explique pas les phénomènes qui sous-tendent le comportement actuel d'un individu placé dans une telle situation, elle n'est plus à même de prédire quelle stratégie sera choisie dans le cadre des jeux à somme non nulle ou dans celui des jeux à plus de deux personnes.

Quitte à fragmenter certaines des recherches présentées, on a préféré prendre pour ligne de présentation, le type de jeu employé par des chercheurs plutôt que le centre d'intérêt qui motivait l'emploi de tel ou tel jeu. Ceci permet de mieux souligner les problèmes différents que pose chaque catégorie de jeux. La présentation théorique des jeux expérimentaux permet de distinguer :

Les jeux à somme nulle sans point d'équilibre : le principe de rationalité prévoit dans ce cas une stratégie mixte qui donnera au joueur le maximum de gain pour le minimum de perte dans les limites des possibilités offertes par le jeu et ceci sur un certain nombre d'essais. En fait, on précise que les résultats ont moins de chance de répondre aux aspirations de la stratégie pour deux raisons : d'une part, la conception d'une stratégie mixte sous-entend de la part du joueur une élaboration intellectuelle qui est assez complexe ; d'autre part, la rationalité inclut dans ce cas le concept du gain espéré. Par conséquent, un comportement non en accord avec la théorie n'est pas automatiquement dû à l'aspect irrationnel du sujet mais aussi bien à un mauvais calcul de cette espérance.

Les jeux à somme non nulle, illustrés par le Dilemme du Prisonnier, ne supportent aucune prédiction de caractère normatif ; on ne peut par conséquent donner ici une explication du comportement en termes de rationalité.

Les jeux de coordination sont ceux où les intérêts des joueurs coïncident mais où le problème naît de l'impossibilité qu'ont les joueurs de communiquer entre eux. Il n'y a pas, pour cette catégorie, de relation directe avec la théorie des jeux, mais on peut formaliser ce type de situation en termes de choix entre différentes stratégies.

Des jeux de négociations destinés à l'étude de formation de coalitions et les jeux où l'information concernant les gains de l'autre (ou les siens propres) peut être partielle, complètent ce panorama.

Pour chacune des catégories précitées, une ou plusieurs études sont brièvement présentées. On a reproduit le jeu utilisé, les hypothèses de l'auteur et les résultats présentés sont accompagnés de commentaires.

Les jeux à somme nulle sont illustrés par une étude dont le but est de montrer l'importance du point d'équilibre lorsqu'il existe, et la fréquence avec laquelle il est choisi. Lorsque ce point d'équilibre n'existe pas, on cherche surtout à identifier quel type de stratégie prédomine et dans quelle mesure cette stratégie s'écarte de la stratégie du minimax préconisée par la théorie.

Les recherches employant les jeux à somme nulle sont plus variées ; elles envisagent l'apparition de la collusion, le rôle joué par la possibilité de communiquer, l'influence de la consigne et l'effet produit par le nombre d'essais que les sujets doivent effectuer. Dans les jeux à  $n$  personnes les recherches s'orientent surtout vers l'identification de stratégies qui soient conformes à la solution du point d'équilibre de Nash. Dans ce même cadre, différentes recherches sur la formation des coalitions sont brièvement décrites. Enfin le rôle joué par l'introduction d'une menace pouvant être différemment répartie est illustré par des études qui utilisent des jeux de simulation.

Un glossaire permettant une compréhension plus précise de certains aspects particuliers d'ordre mathématique, tels que le point d'équilibre de Nash ou le concept de stabilité de Luce, complète cette revue de question.

- 166.** GAMSON, W. A. "Experimental studies of coalition formation", pp. 81-110 in : BERKOWITZ, L. *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York – London, Academic Press, 1964, xi – 319 p. [Bibliographie : 37 titres].

Le problème posé par l'étude de la formation de coalitions paraît avoir été avant tout celui de la définition du processus. Il est difficile d'assimiler la formation d'une coalition à un phénomène de différenciation à l'intérieur d'un groupe, comme il s'en produit lors d'une prise de décision. De même, limiter la définition d'une coalition à la mise en commun de leurs ressources par un certain nombre de participants, sans spécifier autrement les conditions de cette association, suppose une interprétation un peu trop extensive pour être rigoureuse. Quant aux quelques études expérimentales qui évoquent la coalition à propos de la manifestation d'un support affectif mutuel entre membres d'un groupe, elles ne sauraient rendre compte de l'ensemble des mécanismes psychosociologiques qui participent à la formation d'une coalition.

Si l'on peut retenir la notion de « mise en commun des ressources » comme base de définition, il faut préciser le type de situation où cette action commune peut apparaître comme une coalition. Deux dimensions principales paraissent devoir définir une situation de coalition : 1) l'existence d'un conflit d'intérêt : tous les individus ne peuvent pas obtenir le même gain ; 2) l'existence d'un élément de coordination : il permet à deux individus qui s'allient d'obtenir un gain plus élevé. Une telle situation peut être considérée comme une situation à motivation mixte, et le fait que deux ou plusieurs individus placés dans une telle situation mettent leurs ressources en commun détermine une coalition.

Différentes théories se proposent d'expliquer les normes et les motifs qui président à la constitution d'une coalition ainsi définie et les hypothèses qui en découlent ont été soumises à plusieurs vérifications expérimentales.

La théorie dite du minimum de ressources (Caplow, Gamson, Riker) met l'accent sur le montant des ressources possédées par chaque participant au moment initial. La croyance des individus en une norme de parité, qui veut que chacun cherche à obtenir un gain proportionnel au montant des ressources apportées dans la coalition, pousse logiquement à prédire que les coalitions se formeront de manière à réunir un total de ressources qui soit aussi petit que possible en restant suffisant pour obtenir le but recherché.



La théorie du minimum de pouvoir insiste sur la position stratégique occupée par un sujet au début des négociations bien plus que sur ses ressources. Elle propose un indice permettant de préciser le montant de ce pouvoir, indice qui repose essentiellement sur la mobilité que chaque participant tire de sa position et qui lui permet de transformer une coalition minoritaire en une coalition majoritaire. Ce pouvoir est évidemment déterminé par les ressources initiales mais c'est la mobilité permise par le montant des ressources qui est prise en considération, et non ces ressources elles-mêmes. On prédit qu'un sujet cherchera à obtenir un gain proportionnel à l'ampleur de sa mobilité et, par suite, que la coalition victorieuse sera celle qui totalisera le minimum de mobilité.

La théorie anti-compétitive repose sur l'existence d'une norme de refus de la compétition et sur le désir qu'ont les individus de maintenir de bonnes relations sociales ; les risques de conflit et de rupture inhérents à toute situation de négociation leur apparaissent comme une menace. On prédit dans ce cas que les coalitions se formeront selon une ligne de moindre résistance entre les participants les plus conciliants. On s'attend par ailleurs à ce que les sujets aient tendance à transformer la situation de motivation mixte en une situation de pure coordination.

Enfin une théorie dite de la confusion tend à négliger l'importance des facteurs jusqu'ici considérés pour assurer que les coalitions se forment au hasard. Cette interprétation a été retenue parce qu'elle offre l'intérêt de parvenir sur certains points à des prédictions identiques à celles formulées par les trois autres théories. Par ailleurs ses prévisions correspondent au comportement manifesté par un grand nombre de sujets dans des expériences sur la coalition, comportement très voisin de la confusion.

Une douzaine d'études expérimentales de la formation de coalitions ont été réalisées et si chaque théorie peut y trouver confirmation de certaines de ses prédictions, aucune n'est totalement vérifiée. Les coalitions prédites par la théorie des ressources minimum paraissent confirmées dans un grand nombre de cas et la distribution des revenus semble se faire selon la norme de parité à laquelle d'ailleurs plusieurs sujets se réfèrent explicitement. Plutôt que de voir dans les arguments en faveur d'une théorie, les preuves du non-fondement des autres, on s'est efforcé de dégager dans chaque étude expérimentale les résultats susceptibles d'apporter quelque crédit aux différentes théories. Il apparaît ainsi que, dans le cas d'un jeu très simple répété un certain nombre de fois, les sujets ont tendance après un certain temps à se servir de leur pouvoir et de leur mobilité plutôt que de leurs ressources. Un certain nombre d'expériences démontrent l'existence d'un comportement altruiste et un évitement systématique de la compétition. Ceci se produit plus particulièrement lorsque la perspective temporelle est suffisamment grande, le fait de prendre des décisions à long terme paraissant favoriser la confiance et

les normes de conciliation. Il faut enfin reconnaître que quelques résultats expérimentaux semblent dus à des facteurs autres que ceux déjà identifiés mais qui paraissent difficiles à isoler ; ceci se produit particulièrement lorsque les sujets n'ont pas totalement assimilé les instructions et qu'ils manifestent alors une réelle confusion.

Si les conditions sont telles que chaque théorie se trouve partiellement vérifiée, l'idéal serait évidemment d'avoir pour chacune un plan expérimental susceptible de la valider totalement. Un certain nombre de suggestions et d'hypothèses sont faites à cet égard, concernant chacune des approches théoriques envisagées ; elles ne sont en rien limitatives et n'ont d'autre but que de susciter des nouvelles recherches, elles-mêmes génératrices de nouvelles idées.

- 167.** ADAMS, J. S. "Inequity in social exchange", pp. 267-299 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York – London, Academic Press, 1965, xi – 348 p. [Bibliographie : 45 titres].

Peu de psychosociologues se sont intéressés à l'échange social qui est pourtant une donnée quasi permanente de l'interaction. On ne peut comprendre certains affects, certaines motivations ou certains comportements que si l'on connaît les processus d'échange auxquels ils sont liés. Le problème général posé par l'auteur est le suivant : quelles sont les conséquences du fait qu'un échange social soit perçu par les partenaires comme juste ou injuste ? On a déjà tenté de répondre à cette question en utilisant deux concepts, celui de « privation relative » et celui de « justice distributive ». On rencontre pour la première fois le concept de « privation relative » dans l'ouvrage *The American Soldier* ; Merton et Kitt voient dans ce concept une variable intermédiaire entre la situation sociale liée à l'échange (niveau culturel, promotion) et la satisfaction éprouvée dans la vie militaire. Spector, dans une expérience où il manipule les attentes de promotion et les réussites, parvient à créer une condition de privation relative et donne au concept un statut opératoire de variable indépendante qui peut être associée au moral. Thibaut en manipulant la « privation relative » au niveau du succès et du statut des groupes, met en évidence des sentiments d'injustice, d'insatisfaction, d'hostilité et des changements dans les relations sociométriques. Ces divers travaux montrent que le sentiment d'injustice médiatise les effets de la « privation relative » sur le moral et les comportements. Le sentiment d'injustice serait fonction de la force des attentes dans une situation donnée ; la perception de l'injustice dépendrait de la comparaison entre ce qui est et ce que l'on espère. Quant au concept de « justice distributive » il a été développé par Homans : il y a justice distributive lorsque les profits des partenaires sont proportionnels à leurs investissements dans l'échange. Si le sentiment d'injustice, ou de justice, vient de l'estimation du rapport profits sur investissements, on comprend que certains échanges non équitables soient acceptés sans paraître injustes. Dans la

lignée de Homans, il faut citer Patchen et son étude de la satisfaction au travail, mais cet auteur se réfère aussi à la théorie de la dissonance de Festinger : dans la comparaison que les travailleurs font entre leurs gains et leurs mérites ou qualifications, le besoin de consonance interfère avec le besoin de réussite.

Malgré leur intérêt, ces différents travaux ne permettent pas de déterminer d'autres conséquences à l'injustice ressentie que l'insatisfaction. C'est à préciser les conditions et les conséquences de l'injustice dans les échanges sociaux que vise la théorie de « l'inéquité » proposée ici. Bien qu'elle prenne appui sur les relations employeur-employé, cette théorie peut être appliquée à toute forme d'interaction qui suppose, implicitement ou explicitement, un échange : rapports enseignant-enseigné, parent-enfant, médecin-malade, etc. Quand un individu échange ses services contre un paiement, il offre un certain nombre de qualités, professionnelles, sociales, individuelles qui dépassent la seule exécution de la tâche : ce sont ses « entrées », ou ses « mises » (*inputs*). Ces attributs ne comptent comme « entrées » que pour autant qu'ils sont « reconnus » et jugés « pertinents », au moins par leur détenteur ; les problèmes se posent quand le partenaire ne « reconnaît » pas un attribut du sujet ou ne le trouve pas pertinent. Ce que l'individu reçoit dans l'échange, ses « sorties » ou ses « gains » (*outputs*), n'est pas constitué par le seul salaire, mais aussi par toutes sortes de gratifications (statut, ancienneté, etc.) ; ces « sorties » peuvent avoir une valence négative (monotonie de la tâche ou mauvaises conditions de travail, par exemple). Comme les mises, les gains doivent donc être reconnus et jugés pertinents pour l'échange. Le sentiment, d'injustice peut être lié à l'évaluation du rapport entre les mises et les gains, mais il peut également être provoqué par la comparaison sociale : un individu peut estimer que ses mises et ses gains ne sont pas en rapport avec ceux d'un autre individu payé par le même employeur ou par la même catégorie d'employeurs. L'« inéquité » existera donc toutes les fois qu'une personne perçoit un décalage entre le rapport de ses mises et de ses gains, et le rapport des mises et des gains d'une autre personne ; elle peut exister aussi bien en cas de sur-paiement que de sous-paiement. L'« inéquité » crée une tension qui lui est proportionnelle et que l'individu tendra à réduire ou à éliminer, la force de sa motivation étant là encore proportionnelle à l'« inéquité » éprouvée. En partant de la théorie de la dissonance mais aussi de données expérimentales, d'enquêtes et d'observations on peut préciser les moyens qui seront mis en œuvre pour réduire l'« inéquité » et la tension correspondante : 1) modification réelle des mises ou des gains ; 2) distorsion des cognitions relatives aux mises ou aux gains ; 3) retrait du champ ; 4) action sur la personne à laquelle on se compare soit par la modification réelle de ses mises ou de ses gains, soit par la distorsion des cognitions qui s'y rapportent, soit par la contrainte à quitter le champ ; 5) changement du terme de comparaison. Ces moyens ne sont pas tous psychologiquement accessibles. Dans l'état actuel de son développement, la théorie ne peut encore prédire quel sera le moyen prédominant, selon les cas

d'espèces et les situations. Des recherches complémentaires sont nécessaires pour vérifier ou éclaircir certains points de cette analyse théorique de l'« inéquité » des échanges sociaux.

- 168.** RAPOPORT, A. ; CHAMMAH, A.M. *Prisoner's Dilemma ; a study in conflict and cooperation*. Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1965, xii – 258 p. [Bibliographie : 35 titres].

La théorie des jeux, dont l'utilité s'est largement révélée dans l'exploration des processus de décision et des mécanismes conflictuels, ne peut étendre son pouvoir d'explication et de prédiction au domaine des jeux à somme non nulle. Parmi ces jeux, le Dilemme du Prisonnier est sans aucun doute le plus célèbre et il est particulièrement important d'examiner comment les processus inhérents à une très longue séquence de jeu peuvent être étudiés avec une matrice de ce type.

Partant d'une étude expérimentale à très grande échelle dont la situation contrôle est matérialisée par 70 paires de sujets jouant 300 essais chacun et dont les variations mettent en jeu la présence ou l'absence de la matrice ainsi que le nombre de matrices utilisées, on s'est efforcé de trouver d'une part des indices de régularité et d'autre part, des modèles mathématiques susceptibles d'être reliés au comportement observé, moins d'ailleurs pour l'expliquer ou le prédire, que pour dégager des caractéristiques jusque-là ignorées ou suggérer des hypothèses nouvelles.

La première partie est consacrée à la recherche de constantes observables dans la somme des résultats obtenus et à la mise au point d'indices de plus en plus précis pouvant être reliés au niveau de coopération observé. Différentes classes d'indices sont ainsi élaborées et soumises à la confrontation des résultats expérimentaux : des indices liés à la structure des matrices et plus particulièrement aux valeurs inscrites représentant les gains des sujets montrent que les variations de ces valeurs affectent directement le niveau de coopération. La traduction de ces gains en termes d'utilité ou, plus précisément la réalisation d'indices sous forme de rapports d'utilité permet, si elle ne donne pas de meilleures prédictions, d'éliminer certains biais dus à l'interaction. Les variations expérimentales, qui mettent en jeu la présence ou l'absence de la matrice ainsi que la présentation successive de plusieurs matrices, établissent que la présence de la matrice augmente le taux de coopération et que le fait de jouer avec plusieurs matrices a pour effet d'éliminer les effets différentiels observés dans les autres conditions.

On s'est particulièrement efforcé de dégager les effets propres à l'interaction entre les deux sujets, à la différence de nombreuses études qui reposent sur l'établissement de différences individuelles ne tenant pas compte de l'interaction. L'effet le plus apparent de l'interaction réside dans le calquage de

la stratégie d'un joueur sur celle de son partenaire, effet d'autant plus fort que la séquence est plus longue, mais effet atténué lorsque les sujets ne voient pas la matrice. Pour pallier les conséquences de cet effet qui tend à masquer les tendances propres à chaque individu, on s'efforce de trouver des indices d'orientation personnelle :

1) La propension à faire des réponses conditionnées : cet indice permet de montrer que les sujets ont tendance à donner une réponse coopérative si, à l'essai précédent, eux-mêmes ou leurs partenaires ont été coopératifs. Cette tendance s'affaiblit en ce qui concerne les réponses compétitives.

2) La propension à se trouver dans des états conditionnés : la réponse est alors donnée en fonction de l'ensemble des réponses faites par les deux partenaires à l'essai précédent. Ce second indice paraît plus fidèle que le premier, sans doute parce qu'il échappe davantage aux effets de l'interaction.

L'étude des variations de comportement en fonction du temps met en évidence la présence de deux phases bien distinctes dans une séquence de jeu suffisamment longue : une première phase, assez courte, montre une fréquence élevée de réponses compétitives ; une seconde phase, plus longue, se caractérise par une augmentation accusée de la fréquence des réponses coopératives, fréquence qui est encore accentuée dans les cas où l'on présente la matrice aux sujets.

Dans la deuxième partie, les processus qui viennent d'être décrits sont examinés, de manière plus formelle, par recours à des modèles mathématiques. Pareil examen ne peut toutefois être donné pour achevé, puisqu'il est dans la nature même des modèles mathématiques de soulever plus de questions que d'en résoudre. Différents modèles sont passés en revue, les uns de type déterministe, les autres de type stochastique. L'usage de ces modèles pour la construction d'une théorie vérifiable expérimentalement est sévèrement limité par la rapide augmentation du nombre des paramètres. Il faut pouvoir estimer chacun de ces paramètres si l'on veut apprécier leur capacité de prédiction au regard des résultats empiriques, or une telle estimation n'est possible qu'avec un petit nombre de paramètres. L'un des modèles, un modèle stochastique à états absorbants, permet de prévoir la stabilisation de la stratégie des joueurs dans un état extrême : coopération ou compétition systématique.

La troisième partie comporte une discussion de ces différentes approches et des suggestions relatives à l'expérience. La difficile question de l'ajustement des paramètres aux conditions expérimentales est reprise dans une orientation critique, et l'exemple est donné d'un modèle stochastique appliqué aux états conditionnés qui nécessite l'intervention de 256 paramètres. La discussion ne saurait déterminer le modèle idéal, le but énoncé au départ n'étant pas la mise au point d'une théorie achevée de ce domaine ; elle cherche cependant à

souligner les mécanismes les plus caractéristiques que l'on a pu observer, et elle insiste sur le caractère essentiellement descriptif des indices utilisés ; à défaut de fournir un modèle général de base, ceux-ci permettent une étude comparative des phénomènes observés. Parmi les résultats les plus caractéristiques, on remarque l'établissement de différences importantes entre sexes : quelle que soit la condition expérimentale, les hommes se montrent plus coopératifs que les femmes. Les paires de sujets mixtes montrent que les femmes sont plus coopératives lorsqu'elles jouent contre des hommes, l'inverse apparaissant pour les hommes de manière plus atténuée. Le dernier chapitre est consacré à diverses suggestions d'expérience à partir d'une situation de jeu à somme non nulle modifiée.

On trouve en appendice les prévisions techniques : instructions, tableaux de comparaison des indices, qui sont en relation directe avec la situation expérimentale sur laquelle repose l'ouvrage. Les difficultés soulevées par l'emploi de termes mathématiques particuliers peuvent être surmontées par référence aux notes très détaillées données à la fin du livre.

- 169.** APPELBAUM, E. « Études expérimentales de conflit : les jeux expérimentaux », *Année psychologique* 66(2), 1966 : 599-621. [Bibliographie : 45 titres]

Les études expérimentales sur le conflit, qui utilisent pour la plupart des situations concrétisées par des jeux, ont pris un tel essor depuis 1957 qu'il est parfois difficile de discerner dans cette abondante production les orientations théoriques et les thèmes principaux de recherche.

Plutôt que d'analyser systématiquement tous les travaux effectués, l'auteur s'efforce d'en tracer le cadre et d'en mettre en valeur les perspectives fondamentales. L'influence prépondérante de la théorie des jeux dans l'étude des conflits se fait sentir de deux manières : d'une part les situations sont des jeux, qui supposent un modèle d'interaction bien particulier ; d'autre part on est contraint d'interpréter le comportement des individus en termes de stratégie. Partant de ces deux constatations, on peut présenter clairement les différents types d'interaction qu'offrent les situations dérivées de la théorie des jeux et poser le problème fondamental de l'adéquation de cette théorie au comportement humain.

Trois orientations principales à l'intérieur de ce cadre sont illustrées par un choix des travaux les plus représentatifs :

- 1) l'orientation descriptive, qui se proposait au départ de vérifier les hypothèses de la théorie des jeux, s'est très vite attachée à l'étude des mobiles incitant les individus à faire tel ou tel type de choix ; on classera ici les études

sur le rôle joué par la consigne donnée aux sujets, l'influence de la structure des gains, la décomposition des matrices de jeu ;

2) les facteurs d'inhibition ou de facilitation de la coopération et de la compétition (on relève en passant l'ambiguïté de ces deux concepts rarement analysés et trop souvent utilisés improprement) composent la seconde orientation ; ils sont de deux sortes : ceux ayant trait aux rapports entre les sujets et ceux que l'on rattache à la structure de la situation elle-même ;

3) enfin, une troisième orientation, dynamique, qui cherche à pénétrer le mécanisme du processus d'interaction psychosociale indépendamment de toutes différences interindividuelles ; dans cette optique se situent les travaux qui proposent divers modèles mathématiques pour rendre compte de l'interaction.

Il est sans doute trop tôt pour énoncer des conclusions concernant ce domaine de recherches ; on remarque cependant que la théorie des jeux, pour avoir été à l'origine des principaux travaux, n'en a pas moins été le plus souvent abandonnée en cours de route sans être remplacée. Par ailleurs, l'approche psychologique qui caractérise la troisième des orientations relevées, n'a pas eu pour l'instant la faveur des chercheurs ; elle semble pourtant la plus féconde.

- 170.** PLON, M. « Problèmes théoriques et expérimentaux posés par l'emploi des "jeux" dans l'étude des conflits interpersonnels », *Bulletin du C.E.R.P* 16(4), oct.-déc. 1967 : 391-433.

L'inadéquation des prédictions de la théorie des jeux relatives aux comportements observables dans le cadre de situations à « motivations mixtes », telles que le « dilemme du prisonnier » a, semble-t-il, pour conséquence première l'adoption par les psychosociologues d'une attitude purement empirique dans leurs travaux portant sur ces situations. Dans la mesure où, à travers le modèle opérationnel que constituent les jeux, ce sont les conflits interpersonnels qui sont envisagés, deux questions essentielles paraissent devoir être posées, à savoir : quelles sont les raisons profondes qui ont pu conduire certains auteurs à aborder ce problème ? Dans quelle mesure les auteurs sont-ils concernés par les utilisations possibles de leurs travaux ?

Au lieu d'explorer les recherches conduites sur les jeux dans le courant de la dernière décennie en partant des variables étudiées, on s'efforce de situer les auteurs selon les réponses qu'ils semblent donner dans leurs recherches à ces deux questions, ce qui conduit à envisager sous un angle particulier certains problèmes qui leur sont communs, problèmes relatifs aux variables de personnalité, problème aussi de l'implication. Ainsi distingue-t-on d'abord les auteurs qui s'efforcent d'élaborer un cadre théorique propre à rendre plus

fructueuses les recherches utilisant les jeux ; leur problématique va de la formalisation mathématique de l'interaction (Rapoport) à la constitution d'une théorie psychosociologique du conflit, celui-ci étant conçu comme un processus social inévitable dont il convient d'orienter la résolution de manière positive (Deutsch). À l'opposé, d'autres auteurs se caractérisent par l'ambiguïté de leurs objectifs : on ne sait trop s'ils se proposent d'étudier le conflit par l'intermédiaire des « jeux » ou d'étudier le « jeu » comme situation expérimentale privilégiée. Sans doute l'une des raisons de cette ambiguïté réside-t-elle dans l'apparente difficulté des psychologues à sortir du cadre économique imposé par la théorie des jeux pour adopter une conception plus proprement psychosociologique du conflit.

Des exemples empruntés à de récents travaux, européens pour la plupart, permettent de suggérer qu'un modèle théorique reposant sur une analyse des processus de représentation constitue une voie de recherche plus fructueuse. À la notion typiquement économique de maximisation utilisée pour décrire la conduite optimale des individus, on pourrait de même substituer celle de satisfaction. Des travaux orientés dans ce sens auraient pour premier intérêt de trancher la question de la validité opérationnelle du « jeu » pour l'étude du conflit.



## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### VII. Analyse de l'interaction sociale : échange, conflit, négociation

##### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

171. VINACKE, W. E. ; ARKOFF, A. "An experimental study of coalitions in the triad", *American sociological Review* 22(4), Aug. 1957 : 406-414.

Le but de cette expérience est de montrer que les coalitions qui se forment au cours d'un jeu dans un petit groupe s'établissent moins en fonction d'une stratégie rationnelle telle que peut la prédire la théorie des jeux, qu'en fonction de la perception initiale par les joueurs de leur force respective. Des groupes de trois étudiants participent à un jeu qui consiste à résoudre un certain nombre de problèmes. L'expérimentateur fait varier les éléments de solution dont dispose chaque joueur, autrement dit le rapport des forces. Au cours du jeu chaque sujet peut à tout moment s'allier avec un autre pour l'emporter, en se mettant d'accord sur la répartition du gain. Il peut également s'avouer vaincu si sa position lui semble désespérée.

Il s'agit de vérifier une série d'hypothèses proposées par Caplow concernant six types de répartition des forces. C'est pourquoi il y a six conditions expérimentales et les résultats vérifient les hypothèses. Désignons chaque joueur par une lettre A, B ou C, les chiffres indiquant leur force respective. Les six conditions sont les suivantes :

I 1-1-1 donc  $A = B = C$  : aucune coalition n'est plus fréquente qu'une autre.

II 3-2-2 où  $A > B$ ,  $B = C$  et  $A < (B + C)$  : ce sont les deux sujets les plus faibles qui ont tendance à s'allier ; la combinaison BC est la plus fréquente.

III 1-2-2 où  $A < B$  et  $B = C$  : ce sont les coalitions comprenant le membre le plus faible (AB ou AC) qui sont les plus fréquentes.

IV 3-1-1 : c'est une situation où les coalitions sont rares.

V 4-3-2 où  $A > B > C$  et  $A < (B + C)$  : les membres les plus forts sont moins souvent compris dans les coalitions ; la combinaison AB est beaucoup plus rare que AC ou BC.

VI 4-2-1 : dans ce cas les coalitions seront rares.

Les alliés se mettent d'accord pour se partager le gain proportionnellement aux ressources dont chacun dispose. D'un point de vue purement « rationnel » il n'y a que deux types de situations : dans les conditions IV et VI la théorie des jeux voudrait qu'il n'y ait pas de coalitions, et ce point est à peu près vérifié. Mais dans tous les autres cas l'alliance est nécessaire : si les joueurs adoptaient une stratégie rationnelle toutes les combinaisons devraient être également possibles. Tel n'est pas le cas des situations II, III et V ; ce sont en général les membres les plus faibles qui contractent alliance et ce sont eux également qui prennent l'initiative. Il semble plus difficile pour le joueur qui est initialement le plus fort de comprendre la nécessité de l'alliance. La théorie des jeux ne rend pas compte de manière satisfaisante de la formation des coalitions ; il faut faire intervenir les rapports de force tels qu'ils sont perçus par les sujets au début du jeu.

- 172.** DEUTSCH, M. ; KRAUSS, R. M. "Studies of interpersonal bargaining", *Journal of Conflict Resolution* 6(1), 1962 : 52-76.

À examiner les caractéristiques d'une situation de négociation il semble qu'on puisse la concevoir comme une situation à motivation mixte, en ce sens que les individus ont à la fois des intérêts qui les poussent à coopérer et des intérêts qui les incitent à entrer en compétition. Et on peut penser que les chances d'un accord seront acquises si les intérêts pour la coopération sont les plus importants. Trois expériences ont été conduites dans le dessein d'éclairer, d'une part, l'effet de l'introduction d'une menace dans une telle situation et, d'autre part, le rôle imputable au fait que les négociateurs ont la possibilité de communiquer.

La première étudie le rôle joué par l'attribution à l'un des partenaires (ou aux deux) d'un moyen plausible de menacer l'autre. On entend par menace l'expression par un sujet de son intention d'agir dans un sens incontestablement nuisible aux intérêts de l'autre. Les hypothèses font état d'une propension à utiliser un moyen de menace si un conflit d'intérêt existe, propension qui ira en

augmentant si le conflit est perçu comme difficilement réductible. Par ailleurs, on prédit que l'utilisation de son pouvoir de menace par un sujet sera perçue par l'autre comme une tentative d'intimidation, à laquelle il réagira par un comportement d'hostilité pouvant se traduire le cas échéant par l'emploi d'une contre-menace. Il découle de ces deux propositions que l'usage de la menace contribuera à augmenter chez les deux partenaires (qui sont supposés être de statut égal) leur tendance à la compétition, aucun ne pouvant supporter la perte de prestige inhérente au fait de subir une menace sans éprouver le besoin d'une compensation. À partir d'une situation qui se présente sous la forme d'un jeu où les participants, s'ils désirent coopérer, n'ont à résoudre qu'un problème de coordination très simple, on crée trois conditions expérimentales : – Pas de menace – Menace unilatérale – Menace bilatérale, qui doivent permettre de vérifier les prédictions et montrer en outre que les chances d'un accord sont encore plus réduites dans le cas d'une menace bilatérale. La variable dépendante est mesurée par la somme des gains (ou des pertes) de chaque joueur à chaque essai. Les résultats confirment parfaitement l'ensemble des prédictions.

La seconde expérience cherche à rapprocher cette situation de laboratoire d'une situation plus réelle en donnant aux négociateurs la possibilité de communiquer entre eux. Le même dispositif expérimental est utilisé et l'on y adjoint deux nouvelles conditions : communication unilatérale d'une part, communication bilatérale d'autre part, ce qui définit un plan expérimental comprenant six types de situations. On retrouve les mêmes résultats que dans la première expérience en ce qui concerne les effets de la menace, mais une analyse de variance montre que l'existence de la possibilité de communiquer n'a aucun effet sur le comportement des sujets, que cette possibilité soit unilatérale ou bilatérale. Il est cependant difficile d'évaluer l'effet de la communication en fonction de ces résultats, dans la mesure où les sujets n'ont que très peu utilisé la possibilité de communiquer qui leur était offerte.

Une troisième expérience se propose d'introduire la communication sous une forme contraignante, en ce sens que les sujets seront obligés d'utiliser les canaux de communication mis à leur disposition. Le dispositif expérimental reste par ailleurs le même. Les résultats sont de trois sortes :

- 1) Dans le cas où il n'y a pas de menace, la situation revient à un problème de coordination suffisamment simple pour que la possibilité de communiquer, volontaire ou obligatoire, n'ait pas lieu de modifier sensiblement les résultats.
- 2) Dans la situation de menace bilatérale, il semble que le climat compétitif soit trop fort pour qu'une communication, même obligatoire, ait un effet positif.

3) Enfin dans la troisième éventualité, celle de la menace unilatérale, la communication obligatoire paraît avantager le sujet qui possède la menace, l'autre ayant tendance à céder plus rapidement.

Il ressort essentiellement de ces travaux que l'existence d'une menace, dont la réalisation paraît tout à fait possible à chaque sujet, rend beaucoup plus difficile la conclusion d'un accord profitable à chacun. Par ailleurs, un certain nombre de principes relatifs au comportement des individus dans une situation de négociation sont éclairés par ces recherches. Sans aller jusqu'à les généraliser, on peut tenir qu'ils ont de l'intérêt pour le développement futur des recherches.

- 173.** FAUCHEUX, C. ; THIBAUT, J. W. « L'approche clinique et expérimentale de la genèse des normes contractuelles dans différentes conditions de conflit et de menace », *Bulletin du C.E.R.P.* 13(4), 1964 : 225-243.

La recherche présentée ici tend à montrer que, dans un groupe où existe une inégalité de pouvoir, le surgissement simultané de menaces internes et externes qui mettent en danger la survie du groupe crée les conditions pour l'émergence de normes qui réduisent les risques de rupture.

Soit une dyade dont les membres ont des intérêts fortement interdépendants et convergents tout en disposant d'un pouvoir inégal – cette dépendance mutuelle dans l'harmonie favorise le maintien de la coalition. Deux types de menace peuvent compromettre la survie d'une telle dyade : une menace interne qui engendre chez le membre sans pouvoir la crainte que le puissant ne soit pas équitable dans le partage du revenu commun et l'amène à faire appel à des normes d'équité ; une menace externe quand il existe des alternatives extérieures intéressantes : dans ce cas, le membre à fort pouvoir redoutera l'abandon du groupe par le membre sans pouvoir et fera appel à des normes de fidélité. C'est seulement quand les deux menaces sont simultanément élevées que s'établit une nouvelle interdépendance entre les partenaires : une activité contractuelle devient possible qui préserve l'intégrité du groupe.

L'expérience destinée à vérifier ces considérations théoriques a été menée avec des dyades dont les membres étaient investis de pouvoirs différents. Chaque dyade participe à un jeu où il s'agit d'établir par la négociation une stratégie commune permettant un partage de points tel que les gains personnels soient maximisés, mais non la différence entre les gains. Après avoir familiarisé les sujets avec les règles du jeu et leur avoir donné l'expérience d'une situation de haute interdépendance et de convergence d'intérêts, on introduit la manipulation expérimentale en créant un conflit d'intérêt et une menace extérieure. En faisant varier le degré du conflit et de la menace extérieure, on obtient quatre conditions expérimentales : haut conflit-haute

menace ; haut conflit-basse menace ; bas conflit-haute menace ; bas conflit-basse menace.

Les données expérimentales confirment deux sortes d'hypothèses d'une part la présence de menaces, interne et externe, provoque des anxiétés différentes chez les partenaires selon qu'ils ont ou non du pouvoir. Ces anxiétés conduisent à préconiser des normes particulières : il existe une nette préférence à prohiber le recours à une alternative extérieure en cas de pouvoir, et à faire respecter les accords de partage en cas de non pouvoir. D'autre part, l'activité contractuelle n'aboutit que si les menaces agissent conjointement et à un niveau suffisant. Quelques résultats appellent des commentaires sur les notions de pouvoir, de cohésion et de négociation. Il paraît nécessaire de distinguer les effets du pouvoir instrumental, social et psychologique et les types de cohésion résultant de l'activité contractuelle qui peut être soit « conformiste », soit « instituante » selon la rigueur avec laquelle la situation définit les relations entre individus. Une discussion sur le degré de détérioration de la négociation déterminé par le niveau de la menace permet d'établir un parallèle avec les hypothèses avancées par Deutsch et par Schelling.

- 174.** KELLEY, H. H. "Experimental studies of threats in interpersonal negotiations", *Journal of Conflict Resolution* 9(1), 1965 : 79-105.

Les recherches expérimentales portant sur le rôle joué par l'introduction d'une menace dans une situation de négociation interpersonnelle présentent des résultats contradictoires et laissent persister un certain nombre d'ambiguïtés tant au niveau de l'élaboration théorique qu'à celui de la réalisation. On peut considérer l'étude de Deutsch et Krauss ("Studies of interpersonal bargaining") comme le point de départ de ce genre de recherche, mais on ne saurait accepter ses conclusions sans quelques restrictions. La manière dont le concept de menace est rendu opérationnel crée une certaine ambiguïté : la menace semble pouvoir être interprétée différemment selon les sujets. L'existence d'une alternative extérieure, bien que présentée sous un aspect négatif dans les instructions, semble être utilisée de manière positive par les individus. L'implication des sujets dans la situation n'est certainement pas aussi forte que le prétendent les auteurs et leur interprétation du comportement des joueurs en termes de « perte de prestige » peut être remplacée par une interprétation plus banale mais non moins évidente qui mettrait en cause la curiosité des participants et leur désir de découvrir et d'utiliser toutes les possibilités qui leur sont offertes. Enfin, et c'est là le point critique essentiel qui découle des précédents, la mesure que Deutsch et Krauss proposent de la compétitivité ne paraît pas parfaitement adéquate : à compétitivité égale il semble bien que l'on puisse trouver des sommes de gains ou de pertes sensiblement différentes.

Cet ensemble de critiques a donné naissance à un certain nombre de recherches, qui sont autant de répliques à l'expérience de Deutsch et Krauss. Parmi ces études qui sont tour à tour analysées, celle de Borah illustre particulièrement le problème de la mesure du climat compétitif : utilisant un indice plus directement lié à l'interaction entre les deux négociateurs, elle aboutit à des résultats différents de ceux des auteurs cités. Les divers travaux permettent d'établir les propositions suivantes, qui pourraient servir de point de départ pour des recherches ultérieures :

1) Dans la situation expérimentale de Deutsch et Krauss, on constate que l'existence d'une menace bilatérale a pour effet de diminuer les gains des joueurs lorsque l'alternative extérieure n'existe pas. Ce processus complexe ne saurait être analysé simplement en termes d'augmentation de la compétition, et l'utilisation faite par les sujets de ce que les expérimentateurs appellent menace ne semble avoir que peu de rapport avec des comportements tels que « expression du désir de menacer », « désir d'intimidation », « compétitivité ».

2) Dans ce même type de situation, le comportement des négociateurs paraît être particulièrement affecté par le degré d'implication des individus dans le jeu. Ainsi une différence de statut social entre les sujets augmente considérablement la compétitivité, avec ou sans menace. En sens inverse, si une rémunération suffisamment forte est attachée à la coopération, les effets négatifs de la « menace » sont singulièrement réduits.

3) Il semble que l'existence simultanée d'une alternative extérieure et d'un moyen de menace provoque la rupture de l'interaction et dissipe toute chance d'un apprentissage de la coopération.

La suggestion faite au début de cette analyse, suggestion selon laquelle ce que les expérimentateurs appellent « menace » pourrait fort bien n'être qu'un moyen pour les sujets de se communiquer leurs intentions, est reprise plus systématiquement au cours d'une analyse du vocabulaire utilisé par les individus placés dans ce type de situation.

## DEUXIÈME PARTIE CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

### VIII. Processus psychologiques variables psychologiques et facteurs sociaux

Voir aussi : 31 – 111 – 144.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

175. ANDRIEUX, C. « Les motivations d'accomplissement et d'affiliation, recherches du groupe de l'Université de Wesley », *Année psychologique* 58(1), 1958 : 134-146. [Bibliographie : 29 titres].

Les études entreprises depuis 1947 par McClelland et le groupe de l'Université de Wesley ont jeté un pont entre les expérimentalistes, tenants de la théorie de l'apprentissage, et les psychanalystes ou les théoriciens de la personnalité. Elles tendaient à mettre au point une méthode objective de mesure des besoins secondaires, susceptible de fournir à la psychologie expérimentale un moyen d'étudier les motivations complexes à l'œuvre dans l'apprentissage et les comportements cognitifs, et à construire une théorie adéquate des besoins secondaires. Une fois précisées, les techniques ont donné lieu à des études sur les processus psychosociologiques et permis l'analyse des relations entre les contenus mentaux et celle de leur rapport avec les institutions sociales formes d'éducation ou développement des facteurs économiques.

L'École de McClelland a ainsi mesuré et défini deux besoins sociaux : le besoin d'accomplissement ou de réussite (*achievement motive*), « aspiration à atteindre dans une compétition un but conforme à des normes d'excellence », et le « besoin d'affiliation » (*affiliation motive*), « recherche de relations affectives avec autrui ».

Adaptation du test projectif de Murray, le T.A.T., la méthode de mesure utilisée est plus objective dans son échantillonnage de figures, sa technique de codage et sa validation. Les résultats positifs obtenus dans la mise en évidence et la mesure des motivations sont toutefois balancés par quelque imprécision au niveau de l'instrument statistique ou dans l'analyse du niveau de projection, ainsi que par le manque de critères discriminants entre réponses projectives et non projectives.

Deux conceptions s'affrontent quant au rôle des motivations dans l'apprentissage et la performance. Elles seraient soit des «tendances à répondre», qui par leur valeur associative détermineraient l'effort ou l'affect, soit, dans une perspective plus dynamique, des médiateurs de dispositifs de réponse à valeur renforçante pour la performance et l'apprentissage. L'activation du comportement tiendrait alors à des affects positifs (attente agréable) ou négatifs pour réduire une tension (peur, anxiété, privation). Dans cette dernière perspective, on a rattaché l'implication du sujet dans la performance à sa motivation de base et aux attentes que lui permet la situation expérimentale. Si on éveille leur désir de réussite, les sujets qui ont un score élevé en motivation d'accomplissement réussissent mieux la tâche proposée. De même si l'on provoque chez des sujets doués d'un fort besoin d'affiliation l'attente d'une satisfaction de leur besoin, on obtient une meilleure performance. L'introduction d'indices extrinsèques dans la situation, comme la récompense matérielle ou la punition physique (par choc électrique), n'entraîne aucune différenciation des sujets à haut besoin d'accomplissement ou d'affiliation.

S'agissant du besoin d'accomplissement, on relève une corrélation entre la motivation, l'échec ou la réussite et le niveau d'aspiration. Quand ce dernier n'est pas contrôlé, l'échec n'a aucune incidence sur la performance ; par contre, il agit comme un stimulant chez les sujets à haut besoin de réussite, si eux-mêmes fixent leur niveau d'aspiration, et chez les sujets à haut besoin d'affiliation, si ce dernier est fixé par l'expérimentateur. Il apparaît que le niveau d'aspiration n'est pas une bonne mesure du besoin d'accomplissement.

Les rapports entre anxiété et besoin de réussite ont également été explorés. Les sujets à besoin de réussite bas sont plus anxieux que ceux à besoin élevé. Le haut niveau du besoin a été relié à une attitude d'attente du succès et le bas niveau à une attitude de crainte de l'échec. On a prospecté les relations entre niveau d'aspiration et écart entre le moi idéal et le moi réel. Il faut noter que l'on sait peu de choses encore concernant l'effet, sur les motivations, du succès ou de l'échec et de l'espoir ou de la crainte qu'ils inspirent.

La motivation d'accomplissement a été étudiée dans ses origines et conséquences au niveau social. Une structure motivationnelle, sorte de syndrome d'accomplissement, s'esquisse et il apparaît qu'un haut niveau du



besoin de réussite correspond à une valorisation moyenne des parents, à une faible culpabilité, au non-conformisme, à l'acceptation et à la récompense affective de la part des parents, à l'apprentissage précoce de l'autonomie. Chez les femmes, le besoin d'accomplissement paraît fortement lié au besoin d'affiliation alors que ces deux besoins sont indépendants, voire en relation inverse, chez les hommes. Une recherche portant sur des étudiants originaires de la classe moyenne ou du milieu ouvrier montre qu'ils ont un même besoin de réussite que les étudiants bourgeois quand est fourni un critère concret de réussite.

Le besoin d'accomplissement est-il un facteur explicatif de certains phénomènes sociaux ? Il interviendrait, selon McClelland, comme un des maillons de l'explication causale d'un phénomène social. Dans une perspective wébérienne, la liaison entre le protestantisme et le développement économique passerait par l'apprentissage précoce de l'autonomie qui développe le besoin d'accomplissement.

En dépit des critiques qu'on peut lui adresser, l'instrument élaboré par le groupe de Wesley a trouvé validation dans de nombreuses recherches et il a acquis une valeur empirique. Il est surtout valable pour les recherches psychosociologiques portant sur des motivations nouvelles telles que le besoin de pouvoir, poursuite « de satisfactions relatives au contrôle des moyens permettant d'influencer autrui ». Nul doute que les recherches en anthropologie culturelle ne bénéficient des progrès ainsi réalisés dans l'ordre des méthodes analytiques et des techniques expérimentales.

- 176.** SCHACHTER, S. The psychology of affiliation. Experimental studies of the sources of gregariousness. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1959, 141 p.

Parmi les besoins sociaux, le besoin d'affiliation a été étudié dans ses conséquences sur des conduites spécifiques, mais il n'a guère été abordé du point de vue de ses conditions, des variables affectant son ampleur. On présente ici une série d'expériences destinées à explorer les sources et les composantes de la conduite affiliative. Ces expériences se situent dans une réflexion théorique, qu'elles illustrent et confirment à chaque palier de son développement.

La force du besoin de contact interpersonnel est largement établie par les perturbations qu'entraîne l'isolement social. Si l'étude expérimentale de ce dernier s'est avérée pratiquement irréalisable, les tentatives effectuées ont cependant débouché sur une indication de recherches prometteuses quant aux variables de la tendance affiliative. L'une des conséquences majeures de l'isolement étant l'anxiété, on en déduit que celle-ci est en relation directe avec le besoin d'affiliation. Une expérience mettant des sujets en situation

anxiogène et permettant de mesurer leur besoin de contact interpersonnel, manifeste l'effet de l'anxiété sur la tendance affiliative. Reste à savoir ce que représente cette dernière, pourquoi des personnes anxieuses choisissent la compagnie d'autrui, ce que l'on entend par anxiété, comment, pourquoi et dans quelles limites s'établit la relation entre anxiété et besoin d'affiliation.

Dans un premier temps, la démarche porte sur les satisfactions apportées par la réponse sociale à l'anxiété : recherche-t-on la compagnie de n'importe qui ou celle de personnes particulières ? Le choix affiliatif est-il général ou directionnel ? En donnant à des sujets placés dans des conditions d'anxiété la possibilité de choisir entre la compagnie de personnes se trouvant dans la même situation et celle de personnes totalement extérieures, on s'aperçoit que la tendance affiliative est hautement directionnelle : l'anxieux recherche la présence de gens qui partagent la même condition, « la misère aime la compagnie de la misère ». Quant à ce qui est attendu de la relation sociale, plusieurs interprétations sont avancées (encouragement mutuel à fuir la situation anxigène ; « clarification cognitive » ; réduction indirecte de l'anxiété par la diversion, la distraction ; réduction directe par la réassurance sociale ; évaluation sociale de ses propres émotions) parmi lesquelles certaines supposent un échange verbal et d'autres non (les deux dernières). Si l'on reprend l'expérience en manipulant cette nouvelle variable, la communication verbale au moment du contact souhaité, on peut faire un tri des interprétations. Il apparaît que la relation entre anxiété et tendance affiliative se maintient quelles que soient les conditions de communication. On en déduit que les mobiles opérant au premier titre dans la recherche d'autrui sont le désir de réduire l'anxiété et celui d'évaluer socialement ses propres émotions.

La nature sociale de la réponse à l'anxiété trouverait sa source dans l'expérience infantile, où les parents jouent le rôle de réducteurs de l'anxiété. Ceci devrait être évident dans les cas où la protection parentale est particulièrement vivace, chez les premiers nés ou les enfants uniques. Les résultats expérimentaux destinés à confirmer cette hypothèse montrent que : 1) les premiers-nés et enfants uniques manifestent plus d'anxiété et de peur que les puînés dans une même situation anxigène ; 2) à niveau d'anxiété égal, ils sont plus enclins à rechercher la présence d'autrui. La taille de la famille semble avoir un effet sur le niveau d'anxiété, mais non la nature affiliative de la réponse à l'anxiété. La conduite affiliative, par ailleurs, diminue à mesure que le rang de naissance augmente. L'analyse de travaux menés par divers chercheurs sur des situations de la vie réelle présentant des analogies avec la situation expérimentale permet de généraliser. Dans une population d'alcooliques (que l'on peut considérer comme des individus perturbés donnant une réponse non-sociale à leurs problèmes) on constate que les puînés sont sur-représentés et les premiers-nés sous-représentés. La relation thérapeutique, forme d'aide sociale, est recherchée et acceptée plus souvent, prolongée plus longtemps par des premiers-nés que par des puînés. Dans une situation

anxiogène type (le combat aérien) les puînés montrent moins d'anxiété que les premiers-nés. Cet ensemble de données permet donc de poser l'interaction entre le rang de naissance, l'anxiété et la tendance affiliative. Les variables médiatisées par la position de naissance se rapportent à la conduite parentale et aux conditions de vie au sein de la fratrie. La dépendance qui exprime la façon dont l'individu utilise autrui comme source d'approbation, de soutien, d'aide ou de référence, avec comme corollaire l'influencabilité, semble être la variable cruciale.

La relation ainsi établie peut-elle être étendue à la classe des besoins pour lesquels autrui a servi dans le passé de réducteur ? Une expérience menée sur les variations de la tendance affiliative concomitantes avec la manipulation d'un tel état de besoin (la faim) ne permet pas d'établir avec certitude qu'elle en est une fonction positive croissante.

Les interprétations de la relation anxiété-tendance affiliative en termes de réduction d'anxiété et d'évaluation personnelle étaient résiduelles ; pour tester leur valeur explicative, on élabore des expériences qui s'appuient sur les implications de ces deux notions. Si ces besoins sont réellement opérants en situation anxiogène, le fait d'être ensemble devrait amener une réduction d'anxiété et par le jeu des processus de « comparaison sociale » qui permettent l'évaluation personnelle, une homogénéisation de l'intensité de l'anxiété. Ce que démontre une expérience de Wrightsman. L'anxiété est matière à influence sociale comme d'autres états émotionnels (Horwitz et al.). Ceci permet d'aboutir à une théorie générale de la détermination sociale des états émotionnels faisant pendant à celle établie pour les opinions et les aptitudes. Les besoins évaluatifs amènent, dans tous les cas où l'absence de référence, l'ambiguïté de la situation et l'inadéquation de l'expérience passée ne permettent pas de qualifier l'état émotionnel, à se rapporter à la « réalité sociale ». On recourt à autrui comme moyen d'évaluation. Les résultats présentés, et interprétés à la lumière de cette théorie, réclament une plus ample confirmation. En particulier le champ reste ouvert pour pousser plus avant l'exploration des relations entre anxiété et conduite affiliative en manipulant le besoin évaluatif. De même, tenant pour démontrée l'existence de ce besoin pour les opinions et aptitudes, il reste à prouver que l'incertitude en ces matières entraîne l'apparition de tendances affiliatives.

- 177.** McCLELLAND, D. C. *The achieving society*. Princeton, N.J., Van Nostrand Company, 1961, 512 p.

L'ouvrage se propose de démontrer, à l'aide de méthodes quantitatives rigoureuses, le rôle que jouent certains facteurs psychologiques dans le développement économique, et d'aboutir à des principes généralisables à toute société, à tout moment de son histoire. Un examen critique des explications généralement admises de l'essor et du déclin économiques (chap. 1) souligne la

nécessité d'une approche psychologique et sociologique, et l'opportunité de reconsidérer la conception de relations simples et directes entre population et développement économique.

La thèse avancée est que le besoin d'accomplissement (*achievement motive*) peut rendre compte, dans une large mesure, de l'essor économique d'une société. Rappelant les recherches qui ont mesuré ce besoin, l'auteur s'efforce de prolonger sur le plan psychologique la théorie wébérienne de l'influence de l'éthique protestante sur le développement du capitalisme : cette influence serait médiatisée par le besoin d'accomplissement qu'aurait développé le type d'éducation dispensé dans les familles protestantes (chap. 2). On peut dès lors se demander si la relation entre le besoin d'accomplissement et le développement économique est généralisable, et dans ce cas, si le besoin d'accomplissement entraîne une meilleure performance dans toutes les activités professionnelles ou dans les seuls secteurs économiques et rationalisés. Afin de répondre à ces questions, l'ouvrage utilise trois types de recherches : 1) mise en relation du besoin d'accomplissement et d'autres variables psychologiques avec le degré de développement économique ; 2) mesure, dans divers pays, des besoins, valeurs, intérêts et performances, au niveau de la micro-structure familiale, afin de déterminer l'influence des valeurs parentales sur le besoin d'accomplissement et les effets de ce dernier sur les intérêts et performances professionnelles des enfants ; 3) étude des motivations et comportements des chefs d'entreprises, des « entrepreneurs ».

Dans le premier type de recherche, l'analyse porte sur les productions imaginaires des cultures les plus diverses : contes folkloriques, littérature, tradition orale pour les sociétés sans écriture, contes destinés aux enfants, etc. La technique utilisée est celle de l'analyse de contenu et s'inspire du système élaboré pour traiter les réponses à des tests projectifs évaluant le besoin d'accomplissement (chap. 3). Il semble bien qu'au souci de réussite corresponde un développement économique rapide, et cela non seulement dans les sociétés de libre entreprise mais aussi dans certains pays communistes, ou dans des cultures primitives mises en contact avec la technologie moderne. Le même principe d'analyse appliqué à des sociétés anciennes (Grèce antique ; Espagne médiévale ; Angleterre ; États-Unis depuis la révolution industrielle ; civilisation pré-inca au Pérou) aboutit au même résultat (chap. 4). Le besoin d'accomplissement est un déterminant de l'évolution économique des civilisations.

Utilisant le matériel recueilli pour les analyses précédentes, le chapitre 5 passe en revue d'autres facteurs psychologiques susceptibles de jouer un rôle dans le développement économique : besoin de pouvoir ; attitudes relatives à des valeurs sociales comme l'anti-traditionalisme, l'universalisme, le rationalisme, etc., ou qui favorisent la coopération et « la moralité de marché » orientation vers autrui.

Cet ensemble de motivations et valeurs agit sur le développement économique par l'intermédiaire de l'« entrepreneur », l'homme qui organise l'entreprise et en accroît la productivité. Les attributs du rôle de l'entrepreneur et les composantes de sa conduite sont analysés dans le chapitre 6, tandis que le chapitre 7 traite de ses caractéristiques psychologiques et socio-culturelles dans diverses cultures ou sociétés. « L'esprit d'Hermès », ce héros de l'Antiquité en qui s'incarnent le mieux les valeurs et traits de l'homme d'entreprise, fait l'objet, dans le chapitre 8, d'une étude où se mêlent description littéraire et démonstration expérimentale.

Pourquoi certains individus développent-ils plus que d'autres le besoin d'accomplissement ? Peut-on déduire ce phénomène de l'hérédité, du milieu, du contexte économique, politique ou social ? Le chapitre 9 s'attache à montrer que ces différents facteurs sont secondaires et qu'ils ne font que s'associer à une cause primordiale : le besoin d'accomplissement résulte avant tout des modèles d'éducation que dispense la famille et des valeurs et croyances qu'elle transmet.

Dans le dernier chapitre, l'auteur formule, à partir des résultats de ces diverses analyses, une série de propositions pratiques en vue de faciliter le développement économique des sociétés.

- 178.** BREHM, J. W. ; COHEN, A. R. *Explorations in cognitive dissonance*. New York, John Wiley, 1962, 334 p. [Bibliographie : 127 titres].

Cet ouvrage se présente comme une mise au point sur les nombreuses recherches suscitées par la théorie de la dissonance cognitive de Festinger et sur la théorie elle-même. La clarté, la généralité, le caractère opératoire de cette théorie ont entraîné son utilisation dans l'étude d'un grand nombre de phénomènes avec toutefois une prédilection marquée des chercheurs pour les situations expérimentales comportant un engagement des sujets (choix, décision, etc.). À la lumière de ces nombreux travaux, il est possible de reconsidérer la théorie, d'examiner sa généralité et sa valeur prédictive, de préciser ses limites et d'indiquer ses extensions possibles. Tout au long de l'ouvrage, présentation des données expérimentales et développements théoriques sont étroitement liés : l'examen critique des travaux expérimentaux soulève des problèmes théoriques qui font l'objet de nouvelles recherches.

Après une première partie qui, reprenant les propositions centrales de la théorie, met l'accent sur la notion d'engagement, la deuxième partie, la plus importante, présente un bilan des validations expérimentales. On peut distinguer trois sortes de situations expérimentales utilisées pour provoquer la dissonance : 1) situation de libre choix ; 2) situation d'accord forcé (*forced compliance*) que les auteurs considèrent, contrairement à Festinger, comme un type de choix parmi d'autres ; 3) exposition à des informations incompatibles

avec les opinions des sujets. Il semble établi que l'ampleur de la dissonance provoquée par un choix est : 1) inversement proportionnelle au nombre et à l'importance des attributs positifs de l'alternative choisie et des attributs négatifs de l'alternative rejetée, 2) proportionnelle au nombre et à l'importance des attributs négatifs de l'alternative choisie et des attributs positifs de l'alternative rejetée. En ce qui concerne l'exposition des sujets à des informations qui contredisent leurs opinions, attitudes ou croyances, les résultats expérimentaux sont moins sûrs, ou du moins suggèrent la possibilité d'autres interprétations.

Ce bilan amène à s'interroger sur le rôle joué par l'importance pour les sujets d'expérience des éléments cognitifs mis en œuvre, et sur les différents modes de réduction de la dissonance. Sont alors exposées dans le détail plusieurs expériences conduites par les auteurs et concernant : les conséquences des faibles récompenses à l'obéissance forcée, l'exposition à des informations discordantes, l'évitement du conflit, les effets de dissonances répétées, etc. La confrontation de la théorie de la dissonance avec les autres modèles explicatifs du changement d'attitude amène à penser qu'elle constitue bien la seule interprétation du changement d'attitude dans les situations où il y a engagement du sujet dans un comportement ou dans une prise de position qui contredit son opinion intime. Dans les autres cas, il n'est pas certain que la théorie de la dissonance soit une interprétation originale.

La troisième partie expose les extensions de la théorie à des domaines très divers. Elle permet une meilleure compréhension de la motivation, au moins dans ses aspects cognitifs ; certaines recherches suggèrent même que la dissonance engendrée par le fait de s'engager à une privation (faim ou soif) affecte les composants non cognitifs de la motivation, y compris les états physiologiques. Appliquée à l'étude de la personnalité, la théorie de la dissonance apporte de nouvelles perspectives sur des problèmes classiques tels que les mécanismes de défense ou les différences individuelles. Enfin, son utilisation dans la psychologie des attentes par Aronson et dans la psychologie de l'« inéquité » par Adams montre combien est large le champ d'application de cette théorie. Le rôle de l'engagement dans l'éveil de la dissonance amène à souligner l'importance du contrôle personnel de la conduite (« volition »). Cette « volition » serait un des principaux déterminants de l'ampleur de la dissonance ressentie.

Dans la quatrième partie, la théorie de la dissonance est comparée à d'autres modèles s'appliquant à la psychologie de la cognition, de la motivation, des attitudes et de l'interaction sociale. Son originalité par rapport aux autres théories de la cohérence cognitive (modèles d'équilibre, modèle de congruité) est dégagée ainsi que ses relations avec la théorie lewinienne de la décision et la théorie des conflits (en particulier le modèle d'analyse des conflits décisionnels de Janis). Enfin la théorie est située par rapport aux recherches

sur la persuasion (Hovland et le groupe de Yale) et sur l'influence sociale (Asch, Gerard).

On trouve au début de la dernière partie un développement sur les possibilités d'application de la théorie à des problèmes sociaux. Deux problèmes sont envisagés : celui de l'intégration raciale et celui de l'endoctrinement. Les données expérimentales sont ensuite récapitulées dans un plan systématique qui présente : 1) les facteurs affectant l'ampleur de la dissonance, 2) les divers modes de réduction de la dissonance. Ce résumé permet une évaluation de la théorie : ses principales hypothèses et dérivations ont été vérifiées mais certains points n'ont pas été suffisamment étudiés ; en ce qui concerne l'évitement de l'information dissonante, les expériences n'ont pas abouti à des résultats univoques. Il reste qu'il n'existe pas d'autre théorie qui puisse rendre compte d'une telle multiplicité de phénomènes.

- 179.** FESTINGER, L. *Conflict, decision and dissonance*. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1964, 163 p.

Cet ouvrage rapporte une série de recherches, *menées par* Festinger ou ses élèves sur les processus de décision, et qui s'attachent à préciser les processus psychologiques à l'œuvre *avant* et *après* la décision elle-même, ainsi que leur interaction. Les dix expériences, qui s'étalent sur une période de trois ans, se proposent d'illustrer et de raffiner la théorie de la dissonance cognitive.

Les deux premières expériences (Davidson et Kiesler ; Jecker) marquent les différences entre le conflit qui intervient avant la décision et la réduction de la dissonance consécutive à cette décision. L'étude du comportement cognitif montre qu'avant la décision, la quête d'informations se veut impartiale et tend à l'objectivité, tandis qu'une fois la décision prise, elle vise à étayer une évaluation partielle de l'alternative qui était présentée. C'est par la valorisation de ce qui a été choisi et la dévalorisation de ce qui a été rejeté, que se manifeste la tendance à réduire la dissonance.

Mais une telle tendance n'intervient pas toujours immédiatement après la décision. D'après les expériences de Allen et Davidson, il faut, pour que le processus s'amorce, que la possibilité qui n'a pas été choisie soit définitivement écartée, que le choix soit irrémédiable ; il faut également que le sujet ne demeure pas dans l'incertitude quant aux possibilités qui lui sont offertes, et qu'il connaisse bien les termes de l'alternative.

La quête d'information change de nature selon qu'elle précède ou qu'elle suit la prise de décision. Pendant la période de réduction de dissonance, il y aurait « exposition sélective » à de nouvelles informations (Jecker et Cannon). Le sujet sélectionne les informations qui s'accordent avec le choix qu'il vient d'opérer, il recherche des matériaux « consonants » à sa décision. Ce

phénomène est assez difficile à mettre en évidence, car il est largement fonction de l'assurance du sujet, de sa confiance en lui-même.

Festinger et Walster, Walster et Braden, envisagent d'autres aspects spécifiques des processus cognitifs intervenant avant et après la décision. Après la décision, au moment où la dissonance devient saillante et avant que ne s'entame le processus de sa réduction, l'individu regrette son choix, il est tenté de revenir en arrière, de prendre la décision contraire. Avant la décision, si aucune des possibilités présentées ne le satisfait pleinement, le sujet tend à en rechercher de nouvelles. S'il prévoit, avant la décision, la dissonance qui résultera de son choix, cette anticipation le conduit à minimiser l'importance de la décision à prendre et, partant, la dissonance future, ou même à éviter de choisir.

Dans la conclusion, Festinger reprend les résultats obtenus pour les intégrer dans une réflexion critique sur la décision, et ouvrir de nouvelles perspectives de recherche sur le processus dynamique qui va du conflit à la dissonance en passant par la décision.

- 180.** KOGAN, N. ; WALLACH, M. A. *Risk taking. A study on cognition and personality*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1964, 278 p.

La prise de décision en situation de risque est un phénomène qui relève d'approches complémentaires : en tant que processus, elle relève du champ d'étude de la pensée et de la résolution de problèmes ; en tant qu'elle suppose, comme l'ont montré les économistes, la considération de ses conséquences, elle fait intervenir des facteurs de personnalité et de motivation ; en tant qu'elle réclame une connaissance des diverses possibilités entre lesquelles choisir, elle met en jeu des aptitudes intellectuelles ; enfin l'évaluation des résultats possibles de la décision peut être influencée par les attitudes et les idéologies. Les auteurs ont pensé que l'analyse systématique d'un tel phénomène serait susceptible d'éclairer certains problèmes psychologiques fondamentaux.

Le problème général peut être exprimé ainsi : le caractère risqué ou conservateur de la décision d'un individu sera déterminé par certaines de ses dispositions personnelles et, en même temps, par sa connaissance de la situation. Mais quelle est l'importance relative des contraintes de la situation et de la structure de personnalité ? Pour rendre compte du choix du risque à courir, faut-il se référer de préférence aux caractéristiques individuelles, à la tâche, aux déterminants de la situation ou aux processus cognitifs ? Des travaux antérieurs ont éclairé certains des processus mis en œuvre mais n'ont pas permis de formuler des conclusions systématiques et ceci pour deux raisons : d'abord parce que leurs résultats ne permettaient pas de déterminer l'incidence exacte des différences individuelles sur les processus cognitifs, d'autre part parce que ces travaux montraient à l'évidence que l'analyse des



relations entre facteurs de personnalité et facteurs cognitifs est sommaire et peu révélatrice, si l'on se borne à étudier globalement une population indifférenciée. Si au contraire on distingue, à l'intérieur de la population, des classes d'individus caractérisés selon une dimension psychologique cruciale, il sera plus facile et plus fructueux de dégager ces relations.

C'est à cette question que s'attaquent les auteurs. Dans un premier temps, ils se demandent s'il existe une tendance au risque ou au conservatisme, et si cette tendance est générale ou spécifique. Ils ont échantillonné diverses catégories de tâches ou de situations comportant un risque qui, à partir des mesures élaborées dans les travaux antérieurs, doivent permettre de classer les individus relativement au risque et au conservatisme. On pourra ainsi voir si un sujet qui s'est montré « risque-tout » ou « conservateur » dans une épreuve demeurera tel dans toutes les situations de la recherche. Il ressort de l'étude menée sur une centaine d'étudiants qu'à un niveau global, les « cohérences » individuelles ne rendent pas compte du caractère risqué des décisions : on n'observe pas une inclination au risque ou au conservatisme qui se manifesterait pour chaque individu dans toutes les situations. Mais on peut se demander si une telle tendance générale ne se manifeste pas pour certaines classes d'individus. D'où l'idée de faire intervenir certaines variables psychologiques qui joueraient un rôle de variables modératrices eu égard aux processus purement cognitifs et intellectuels et à quelques facteurs psychologiques engagés dans la prise de décision. La plus ou moins grande stabilité de la décision serait fonction de ces variables modératrices et de leur combinaison. Ainsi l'« anxiété » (peur de l'échec et refus de s'y exposer) et le « caractère défensif » (désir d'approbation sociale, volonté de présenter une image de soi socialement désirable) quand elles sont présentes à un haut degré entraînent une grande constance dans le choix du risque à courir ; quand elles sont de faible degré, les décisions varient beaucoup plus selon les situations.

L'introduction de ces variables modératrices permet d'étudier les relations entre facteurs motivationnels et facteurs cognitifs dans la prise de décision. Elle permet aussi de dégager des constantes individuelles qui, à côté des informations sur la situation ou la tâche, rendent compte du caractère risqué ou conservateur de la décision et plus généralement éclairent certains mécanismes de la pensée. Dans cette perspective, les différents chapitres de l'ouvrage étudient successivement : les aspects spécifiques et généraux de la prise de décision qui comporte un risque dans des contextes hypothétiques ou réels ; les relations entre les différentes stratégies de décision et les satisfactions ou mécontentements qui découlent des résultats de la décision ; le rôle des facteurs intellectuels (habileté verbale, aptitude mathématique, capacité analytique) ; l'intervention des processus cognitifs (types de catégorisation, formes de jugement, etc.) en fonction des divers contextes où s'inscrit la décision ; les corrélats personnels (impulsivité, auto-suffisance, autonomie,

anxiété manifeste, rigidité, style de réponse) dont les effets varient selon les sexes et en fonction des variables modératrices.

- 181.** LEIDERMAN, P. H. ; SHAPIRO, D. *Psychobiological approaches to social behavior*. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1964, 203 p.

Cet ouvrage collectif qui rassemble les contributions à un colloque tenu en 1963 aborde un domaine d'investigation relativement nouveau : l'étude des interactions entre facteurs biologiques et facteurs sociaux. Les recherches présentées, malgré la diversité de leurs perspectives et de leurs méthodes, contribuent toutes à mettre en évidence l'influence de l'environnement social sur le fonctionnement physiologique de l'individu. De manière empirique et encore inductive, les différents auteurs montrent comment l'utilisation de mesures physiologiques comme indices de réponse, objectifs et quantifiables permet d'échapper à un jugement subjectif sur les phénomènes en même temps que d'obtenir une mesure simultanée de données psychologiques et physiologiques.

J. W. Mason et J. V. Brady soulignent la sensibilité des systèmes endocriniens aux influences psychologiques et à celles de la situation sociale. Les mesures endocriniennes, indices des réponses émotionnelles à l'interaction sociale, permettent d'étudier l'émotivité non seulement en quantifiant et en différenciant les changements affectifs dus à l'environnement, mais en dégagant les fonctions psychologiques, normales ou pathologiques, qui servent à prévenir, réduire ou compenser les troubles affectifs.

À l'aide d'une nouvelle mesure des variations de l'activité du système nerveux autonome (taux du composant plasmatique FFA), K. Back et M. Bogdonoff étudient les effets, au niveau physiologique, des comportements en groupe. Il apparaît que les caractéristiques de l'interaction modifient les réponses physiologiques des sujets dans un groupe expérimental où l'on fait varier les structures des relations et la tâche. La pression vers la conformité, le leadership et l'appartenance au groupe provoquent une réponse d'évitement lorsque les individus attachent moins d'importance à la situation sociale qu'à leur réussite individuelle. Si au contraire ils exécutent la tâche en se référant surtout à l'interaction, la déviance par rapport aux normes du groupe devient une condition excitatrice et le conformisme un réducteur de l'excitation.

H. B. Gérard attribue l'intérêt croissant des psychosociologues pour les indices physiologiques à plusieurs causes : besoin d'une plus grande certitude quant au succès de la manipulation des variables, nécessité d'une validation des réponses verbales des sujets, orientation de la psychologie sociale vers l'étude des individus (motivations, fonctionnement cognitif...). Les mesures physiologiques peuvent fournir des indications qui complètent utilement les données verbales et l'étude du comportement. Divers exemples expérimentaux

montrent qu'elles permettent de détecter l'existence, à divers niveaux, des variables dépendantes et indépendantes, et l'intervention de processus intermédiaires. Elles peuvent être utiles pour choisir une hypothèse ou une interprétation plutôt qu'une autre.

Il est légitime, selon M. Horwitz, D. Glass et A. Niyekema, de traiter comme un acte psychologique directionnel, un processus physiologique tel que la tension musculaire qui traduirait l'intensité des tendances à l'approche ou à l'évitement. Une telle conception évite le dualisme entre l'intensité dépendant du fonctionnement physiologique, et la directionnalité dépendant du fonctionnement psychologique ; elle dégage de nouvelles relations entre variables psychologiques et variables physiologiques : l'action molaire gouvernerait les actes moléculaires et les processus physiologiques.

De même que les réponses somatiques permettent d'étudier le sens d'une situation sociale pour un individu, n'est-il pas possible d'interpréter les réponses physiologiques simultanées de plusieurs individus participant à une interaction sociale ? S'appuyant sur plusieurs études, H. Kaplan, N. Burel et S. Bloom préconisent d'utiliser les mesures de la covariation physiologique dans l'étude du comportement social, soit pour identifier le contenu de l'interaction qui peut avoir pour les protagonistes le même sens ou un sens différent, soit pour examiner les variables sociologiques qui facilitent ou entravent la communauté des réponses affectives dans l'interaction. Dans cette dernière perspective, ils présentent deux recherches où les choix sociométriques sont étudiés en liaison avec des variations physiologiques.

Shapiro et Leiderman développent le principe selon lequel les relations entre réponses comportementales et réponses physiologiques varient selon l'environnement social, le renforcement, l'expérience de la situation, etc. Créant, par la manipulation du succès ou de l'échec certains rôles sociaux, ils décrivent les conséquences de ces manipulations pour l'activité sociale et l'activation physiologique de membres d'un groupe. Les variables envisagées sont le renforcement de la conduite dans un rôle de leadership, la formation de coalitions ou partage de rôle, le changement des attentes selon le succès ou l'échec.

Soulignant l'intérêt des recherches sur les effets de la drogue pour la psychiatrie clinique, la pharmacologie et la sociologie, H. L. Lennard propose un programme de recherches de socio-pharmacologie portant sur les points suivants : effets des drogues sur les processus de communication ; influence des attributs des systèmes sociaux sur les effets des drogues ; interférence des systèmes d'attente et d'attitude avec les effets de la drogue ; utilisation des drogues en sociologie expérimentale ; épidémiologie de la consommation des drogues ; toxicité des conduites sociales.

S. Schachter présente, avec leurs vérifications expérimentales, quelques propositions sur l'interaction entre les déterminants cognitifs et physiologiques des états émotionnels.

La contribution de J. P. Scott et F. H. Bronson porte sur des stades précoces du développement organique chez les animaux. Elle met en évidence un mécanisme primaire qui agirait comme une motivation sociale dans la mesure où il comprend une émotion assimilable à la peur ou à l'abandon. Cette émotion peut être provoquée chez de très jeunes chiens en les isolant dans un endroit étranger ; elle a une fonction adaptative dans la mesure où elle amène à rester ensemble dans un environnement familial. Par l'apprentissage, c'est une motivation sociale forte et généralisée qui se développerait. On propose d'explorer un tel mécanisme chez l'enfant, et d'approfondir les résultats obtenus par une expérimentation systématique.

- 182.** SCHACHTER, S. "The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state", pp. 49-90 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York, London Academic Press, 1964, xi – 319 p. [Bibliographie : 37 titres].

On sait que James réduisait l'émotion à la conscience des réactions organiques périphériques provoquées par l'événement émouvant. Cette théorie physiologique était contestée par Cannon qui avançait plusieurs arguments : des animaux dont le cerveau a été isolé des organes viscéraux continuent à éprouver des émotions ; les réactions viscérales sont trop lentes pour expliquer l'état émotionnel ; une même réaction viscérale peut correspondre à des états émotionnels très différents et à des états non émotionnels ; enfin on peut réaliser certains troubles organiques caractéristiques de l'émotion sans provoquer l'émotion elle-même. Comme l'a montré Marañon, la plupart des sujets à qui on injecte de l'adrénaline, se refusent à reconnaître une véritable émotion dans la conscience qu'ils ont de leurs troubles organiques.

Il y a donc une imbrication des facteurs physiologiques et des facteurs cognitifs dans la détermination des états émotionnels. Le propos général de l'auteur est de montrer, en s'appuyant surtout sur ses propres expériences, que les facteurs cognitifs déterminent dans une large mesure la définition du type d'émotion ressentie. Si l'on admet avec Festinger l'existence de besoins évaluatifs, on peut penser que de tels besoins amènent l'individu qui ressent une modification physiologique à la qualifier, à l'identifier, en fonction de sa connaissance de la situation dans laquelle il se trouve et de son expérience passée. On est ainsi conduit à avancer trois hypothèses : 1) si un individu qui éprouve un trouble physiologique n'a pas d'explication de son état, il le qualifiera en se fondant sur la situation dans laquelle il se trouve, et selon les situations, un même état pourra être qualifié différemment (colère, joie, peur, etc.) ; 2) si un individu a une explication pleinement satisfaisante de son état,

ces besoins évaluatifs ne se manifesteront pas, et il n'aura pas tendance à définir ses sensations à l'aide des cognitions qui lui sont accessibles ; 3) un individu n'aura une réaction émotionnelle ou ne décrira ce qu'il ressent comme une émotion que s'il éprouve un trouble physiologique.

L'expérience destinée à tester ces propositions (Schachter et Singer, 1962) permet de manipuler : 1) l'état d'excitation physiologique ou d'activation du sympathique (on injecte à des sujets volontaires, soit une solution d'épinéphrine, soit un placebo) ; 2) la connaissance que les sujets ont de leur état (on leur donne une description, juste ou inexacte, de ce qu'ils ressentiront après l'injection ou encore on leur fait croire qu'ils ne ressentiront rien) ; 3) les situations sociales sur lesquelles les sujets pourront se fonder pour qualifier leur état (on les place, au moment de la réaction à l'injection, en présence d'un compère qui se conduit soit de façon euphorique soit de façon colérique). Dans ces diverses conditions, plusieurs mesures de l'émotion sont obtenues et les résultats confirment les hypothèses : les sujets qui n'avaient pas été informés de l'état qu'ils éprouveraient, sont fortement influencés par la situation sociale de colère ou d'euphorie, alors que les sujets bien informés ne le sont guère. Les sujets qui n'ont reçu qu'une injection de placebo réagissent moins à la situation de colère ou d'euphorie. D'autres expériences mettent nettement en évidence le fait que l'émotion est liée à l'activation du sympathique : effet différentiel d'un excitant (épinéphrine), d'un dépresseur (chlorpromazine) et d'un placebo sur la réaction à un film comique (Schachter et Wheeler, 1962) ; effet différentiel de l'épinéphrine et d'un placebo sur les réactions de rats à des situations effrayantes (Singer). L'ensemble de ces résultats confirme les propositions avancées plus haut. On peut admettre avec James que l'émotion est une activité viscérale mais cette activité est en interaction avec des facteurs cognitifs ou situationnels. On évite dès lors les écueils rencontrés par une théorie purement physiologique. Les critiques de Cannon n'ont pour la plupart, pas de prise sur une théorie qui prend en considération les facteurs cognitifs. Reste l'argument selon lequel l'émotion pourrait exister en l'absence d'activité viscérale ; une étude de Hohmann sur des périplégiques montre que cette objection n'est pas fondée : les comportements émotionnels ont pu être acquis avant la suppression de l'activité viscérale et se maintiennent ensuite ; en outre, le comportement qui semble émotionnel n'est pas éprouvé comme tel en l'absence d'excitation physiologique.

On peut donc maintenir qu'il existe une tendance à évaluer, à comprendre et à qualifier des états corporels ambigus. Cette tendance se manifestera chaque fois qu'un individu éprouvera des sensations nouvelles. Ainsi le rôle des facteurs cognitifs et sociaux est évident dans les réactions des sujets qui fument de la marijuana pour la première fois : c'est en fonction du rituel et de la situation sociale qu'ils trouvent de l'agrément à des symptômes physiologiques qui seraient désagréables dans un autre contexte. Cette possibilité d'une qualification inadéquate d'un état corporel permet d'expliquer

certaines conduites bizarres ou pathologiques. Ainsi par exemple de l'obésité chronique : chez le nourrisson, le malaise, quelle que soit son origine, s'exprime toujours par les pleurs ; si la mère nourrit son enfant au moindre signe de détresse, il aura tendance à confondre la faim et les états émotionnels, à identifier comme de la faim les réactions physiologiques de l'émotion. Cette confusion serait à l'origine de l'obésité chronique.

- 183.** TRIANDIS, H. C. "Cultural influences upon cognitive processes", pp. 1-48 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 1. New York – London, Academic Press, 1964, xi – 319 p. [Bibliographie : 239 titres].

Dans ce chapitre, H. C. Triandis tente de présenter une image cohérente des résultats des recherches concernant les influences culturelles sur les processus cognitifs. Nombre de travaux dans ce domaine très vaste ont été inspirés par l'hypothèse de Whorf (1956) selon laquelle la façon dont les membres d'une culture voient le monde dépend de la structure et des caractéristiques de leur langue. Toutes les études citées sont nécessairement transculturelles et comparatives et s'intègrent dans un cadre théorique établi sur les catégories ordonnées en schèmes dans certains champs lexicaux. Aux catégories se rattachent les évaluations et les intentions de comportement. Les attitudes qui englobent ces deux dernières notions sont organisées à l'intérieur de systèmes de valeurs.

Avant d'aborder l'étude des différences culturelles dans ces processus cognitifs il est important d'examiner si les facteurs culturels influencent la perception. Or, tant dans le domaine de la reconnaissance et de la rétention, de la perception de l'espace et des illusions que dans ceux de la synesthésie, des jugements esthétiques ou de la perception des émotions, les résultats des expériences vont dans le même sens. Le phénomène de perception serait réglé par un mécanisme de base universel à l'intérieur duquel se produisent des modifications précises imputables aux variables écologiques et culturelles.

Des conclusions semblables se dégagent des études sur les processus cognitifs. Les facteurs culturels exercent des influences notables sur le nombre de catégories utilisées par les membres de civilisations diverses, et sur leur contenu comme le soulignent les résultats de travaux sur le contenu des catégories de couleur et sur celui des catégories utilisées par les personnes bilingues. Il en est de même pour les attributs utilisés comme critères de catégorisation et pour les relations entre catégories. Cependant des similitudes dans les associations de mots et les stéréotypes, observées chez des sujets de cultures différentes, suggéreraient que des facteurs communs déterminent certains aspects du processus d'association.

Dans l'étude des jugements et évaluations, les résultats des recherches effectuées par Osgood et ses associés en utilisant la technique du différenciateur sémantique, tendent à limiter la généralité de l'hypothèse de Whorf sur un point précis. En effet la structure de la « signification connotative » prise au sens large, est identique d'une culture à l'autre puisqu'elle est fondée sur les trois mêmes facteurs, l'évaluation, la puissance et l'activité. Mais ce qui varie c'est la compréhension spécifique des concepts par rapport à ces trois dimensions universelles, selon les cultures, les sous-cultures ou les classes sociales. Peu nombreuses sont les études transculturelles inspirées par les théories de la cohérence. Les recherches conduites par Triandis et Fishbein montrent que les prédictions de la théorie de la « sommation » des évaluations de Fishbein (1961) sont plus exactes que celles de la théorie de la congruité cognitive d'Osgood et Tannenbaum. (1955) et qu'elles se maintiennent pour tous les sujets indépendamment de leur appartenance culturelle.

Les principales recherches sur les intentions de comportement ont porté sur la distance sociale et sur les jugements moraux. Les premières ont surtout utilisé des versions de l'échelle de Bogardus, mais leurs résultats sont ambigus, car les stimuli employés ne sont pas décomposés. Triandis et Triandis (1960) ont perfectionné la technique afin d'évaluer l'importance relative des divers facteurs qui orientent les réponses. La race semble jouer un rôle prédominant, mais peut, dans certaines cultures, être supplantée par d'autres facteurs tels la religion ou la nationalité. D'autre part, certains principes moraux, comme celui de la réciprocité, sont universels, mais les variations culturelles sur des points précis sont importantes.

De la même manière, des similitudes sur un plan général accompagnées de différences significatives particulières caractérisent les attitudes et les systèmes de valeurs.

L'ensemble de ces travaux suggère que l'hypothèse de Whorf était trop vague et générale dans sa formulation et que les méthodes utilisées pour la tester tournent autour de données linguistiques. Bien qu'elle ait été précisée, par Fishman notamment (1960), de nouvelles recherches semblent nécessaires.

- 184.** BRESSON, F. « Les décisions », pp. 221-306 in : FRAISSE, P. ; PIAGET, J. (éds.). *Traité de psychologie expérimentale*. VIII – *Langage, communication et décision*. Paris, Presses universitaires de France, 1965, 308 p. [Bibliographie : 252 titres].

La psychologie des décisions s'attache à la conduite humaine envisagée comme une relation entre un passé et un avenir réalisé par des choix. Elle s'intéresse plus à la prise de décision qu'à ses fonctions, dans une approche où domine l'utilisation des modèles mathématiques. Les principaux travaux

portent sur : a) les conditions du choix, b) les réponses faites dans des situations de choix, c) la situation des sujets en face de leur propre choix. Ces travaux prennent toujours en compte la présence ou l'absence d'un risque, lié lui-même à l'incertitude suscitée par la nature ou par le comportement adverse.

Le système de préférence qui détermine la valeur des objets de décisions relève de la notion d'« utilité », empruntée aux économistes et proche de celle de « valence » employée dans la psychologie des conflits. En l'étude des choix sans aléa, les expériences relatives aux échelles d'utilité ont permis d'établir que les choix « rationnels » obéissaient à une structure latente ordinale, et qu'ils étaient donc transitifs. La transitivité étant une norme théorique, on est conduit à examiner les conditions d'existence et de prédictibilité de la transitivité ou de l'intransitivité des choix, utilisant à cette fin des modèles de probabilisation des choix ou de leurs objets.

S'il lui faut choisir dans l'aléa ou avec un risque, le sujet doit prendre en compte les utilités des situations dont la réalisation est possible et la probabilité de cette réalisation. La psychologie fournit un modèle descriptif de mesure des utilités : les expériences menées en ce domaine montrent rigueur, ingéniosité et clarté dans le modèle mathématique testé ; mais les résultats restent minces et ne peuvent être étendus à des situations étrangères aux situations analysées, les utilités n'étant pas comparables d'une classe à l'autre. Quant à évaluer les probabilités comme des sortes de poids attachés aux événements, on procédera différemment selon qu'il s'agit de probabilités objectives ou subjectives. Dans le premier cas, trois questions seront posées : les évaluations sont-elles soumises par les sujets aux axiomes de la théorie ? Quelles sont les erreurs commises par les sujets qui admettent les axiomes ? En quoi ces évaluations s'écartent-elles des évaluations objectives ? Les évaluations de probabilités subjectives seront saisies par des techniques d'évaluation directe ou par l'étude des conduites d'utilisation des probabilités. D'autres travaux appliquent les modèles de l'apprentissage à l'acquisition de l'évaluation des fréquences.

On considère que le choix, lorsqu'il est effectué sans risque, exprime une préférence. Il est alors interprété en postulant le maximum d'utilité et étudié dans des situations de type conflictuel. Les expériences sont identiques à celles de mesure de l'utilité ou de la motivation.

Le choix dans l'incertitude peut être analysé dans les cas de jeux contre la nature ou contre un adversaire. Dans les « jeux contre la nature » et quand la source d'incertitude est aléatoire, la décision est d'ordre statistique et se fait à partir d'une évaluation statistique des probabilités et d'une estimation des utilités. On s'est intéressé aux caractéristiques des comportements de choix spontanés, et il est apparu que l'attitude de décision et le fait de suivre une fréquence en s'y adaptant constituaient deux processus différents.



Des études quantitatives ont été consacrées au temps de décision et au niveau de confiance que le sujet met dans ses jugements ; elles aboutissent à des modèles qui rendent compte de la liaison, au demeurant complexe, entre temps de latence et degré de certitude du jugement. Un modèle particulièrement utile a été établi à partir de la théorie de l'inférence statistique pour l'étude des seuils perceptifs et des situations de discrimination et d'identification des stimuli. Ce modèle a été exposé sous des formes susceptibles de généralisation et a donné lieu à d'intéressants travaux qui permettent d'intégrer tout un ensemble de phénomènes perceptifs.

Dans les situations de « jeu contre la nature » partiellement déterminées, c'est-à-dire où l'activité du sujet s'exerce sur certains événements, l'étude concerne la stratégie qui préside à la collecte d'information en vue de résoudre un problème ou encore les stratégies qui correspondent à l'information accessible au sujet et à ses possibilités de prévision.

Les recherches relatives à la psychologie des décisions de type économique se heurtent à la difficulté de restituer les conditions naturelles du choix. Deux méthodes sont employées : celle des expériences imaginaires, où les sommes en jeu sont fictives et celle des simulations et des observations contrôlées *in situ* dans le but de vérifier des hypothèses précises.

Les situations de choix en présence d'adversaires sont difficiles à reproduire en laboratoire et relèvent d'une analyse complexe. Elles sont abordées par le biais de la théorie des jeux qui, depuis Pascal, fournit un modèle à la science des conflits. On distingue différentes formes de jeux, donnant lieu chacune à des recherches expérimentales, selon que l'information est complète ou partielle, selon que les jeux sont à somme nulle ou non nulle (et dans ce cas coopératifs ou non), selon le nombre des joueurs, selon que la matrice des gains et des pertes est ou n'est pas entièrement connue, ou selon qu'elle varie. Dans les situations de chantage, de menace, de rivalité ou d'intérêts partiellement communs on est ramené à l'étude des conduites préalables à la décision même (communication, entente, établissement de la confiance chez autrui, etc.)

Le niveau d'aspiration, défini comme le niveau que l'on choisit d'atteindre dans une tâche qui admet plusieurs degrés de réalisation, peut être assimilé à un choix où la recherche du résultat constitue une stratégie, et où le résultat lui-même présente une utilité et une incertitude. Certains auteurs ont approfondi la relation entre la notion classique de niveau d'aspiration et celle que l'on peut dégager d'une théorie des décisions. Les variables de personnalité, qui jouent un rôle important dans la prise de risque, ont été étudiées dans des situations de pari ; l'attitude en face des décisions apparaît comme une dimension importante de la personnalité.

D'une manière générale, on constate, pour tout ce qui touche à la recherche sur les décisions, que l'expérimentation, qui reste très proche des modèles mathématiques, requiert un contrôle sévère des variables si l'on veut apprécier les résultats à l'égard des modèles. Ces résultats ne sont pas généralisables à des situations plus concrètes, mais ils n'en sont pas moins importants, en raison de la valeur prédictive ou descriptive des modèles dont ils sont issus et de la valeur heuristique des concepts validés par l'étude expérimentale.

- 185.** LEMAINÉ, J.-M. « Dix ans de recherche sur la désirabilité sociale », *Année psychologique* 65(1), 1965 : 118-130. [Bibliographie : 37 titres].

L'étude de la « désirabilité sociale » s'est précisée lors de recherches relatives au test MMPI utilisé pour le criblage des cas pathologiques. Interprétant les réponses faites aux énoncés du test, certains auteurs ont mis en évidence une « tendance approbative », propension, variable selon les individus, à souscrire aux propositions du test quelles qu'elles soient, alors que d'autres mettaient plutôt l'accent sur la tendance à répondre selon des considérations de bienséance et de désirabilité sociale qui amène les sujets à reprendre à leur compte tout énoncé valorisé positivement par la société.

Différentes recherches méthodologiques, en particulier celles d'Edwards, ont réduit la portée du MMPI comme instrument de mesure de la personnalité, montrant que la cohérence des réponses pouvait être expliquée par le jeu de stéréotypes socialement approuvés. La désirabilité sociale est alors apparue comme une attitude indépendante de la tendance approbative. Sa définition et la construction des échelles qui la mesurent, n'échappent pas cependant à quelque apriorisme. L'universalité et l'unidimensionnalité de la notion ont été remises en cause par des travaux qui ont 1) dégagé, dans l'ordre de l'évaluation normative, des variations selon les populations appelées à juger de la désirabilité des items, 2) montré la part qui revient à la formulation des consignes dans la détermination des jugements ; 3) souligné l'influence des groupes de référence d'après lesquels les énoncés sont estimés. Une variance individuelle n'est pas exclue, même si l'analyse de mesures toujours groupées ne permet pas de l'appréhender vraiment. Il convient, de toute manière, de reconsidérer l'importance du contenu, en partant des « sous-univers significatifs » auxquels les énoncés peuvent être rattachés.

Au-delà de l'explication « scolastique » de la cohérence des réponses verbales, la notion de désirabilité sociale a été utilisée pour rendre compte du « style » des réponses de comportement. On a, dans cette perspective, étudié : la relation entre la tendance à se présenter sous un jour favorable et la réaction agressive à la frustration ; les situations de conflit où le choix s'impose entre des éléments de réponse également désirables ; le rapport entre le niveau de sensibilité à la désirabilité sociale et le degré de conformisme.

Il reste que les échelles de désirabilité sociale révèlent une tendance sans permettre vraiment de la localiser ou de la mesurer. On manque d'indices pour établir la validité d'une notion que l'on accepte cependant comme variable indépendante dans l'expérimentation. Pour étendre les recherches de manière utile, il faudrait recenser les comportements définissant un syndrome de désirabilité sociale et, tout à la fois, étudier l'idéologie relative à ce qui est socialement désirable.

- 186.** FELDMAN, S. (ed.). Cognitive consistency. Motivational antecedents and behavioral consequents. New York, Academic Press, 1966, 312 p.

Diverses théories rendent compte du changement et de la formation des attitudes ainsi que de certains aspects de la communication sociale en faisant appel à un besoin de « cohérence cognitive » ; ainsi les théories de Heider, de Festinger, de McGuire, d'Osgood et de Tannenbaum etc. Il s'est ainsi créé un domaine d'étude dont l'importance au sein de la psychologie n'est plus contestée. Afin de dresser une sorte de bilan des travaux que ces théories ont inspirés et de préciser les tendances de la recherche qui se dessinent actuellement, l'éditeur a rassemblé dans cet ouvrage des contributions dont les auteurs appartiennent aux différentes « écoles ». Chacun d'eux aborde les problèmes fondamentaux que doivent éclairer les théories de la cohérence cognitive : comment doit-on concevoir la motivation qui entraîne à chercher la cohérence, quels sont les déterminants motivationnels qui provoquent un tel comportement, comment interpréter la dynamique de la cohérence entre les croyances et les actes ?

Un premier chapitre de W. McGuire précise le statut des théories de la cohérence cognitive dont il situe les sources principales. Il cerne les directions de recherche qui ont principalement retenu l'attention : détermination de l'origine de l'incohérence, exploration du besoin de cohérence au niveau cognitif, étude des modes de réduction des incohérences cognitives, spécification des aspects de la structure cognitive qui sont changés en cas d'incohérence. Certains problèmes n'ont pas encore reçu de réponse définitive ou provoquent toujours des controverses entre les différentes théories : 1) celui de la définition et de la quantification des unités cognitives considérées et de leurs relations ; 2) celui de la spécification des facteurs que doit explorer la recherche empirique (facteurs facilitant la tolérance à l'incohérence ; modes de réduction de la dissonance ; facteurs nécessaires à l'émergence d'un besoin de cohérence ; conditions de l'acquisition d'un tel besoin ; facteurs temporels impliqués dans la mise en œuvre de ce besoin) ; 3) problèmes d'ordre purement méthodologique. En conclusion, McGuire situe les théories de la cohérence cognitive par rapport à la théorie de la motivation et à la démarche fonctionnaliste.

Les autres chapitres de l'ouvrage sont présentés de telle sorte que le lecteur puisse saisir dans son ensemble le problème des déterminants motivationnels de la cohérence cognitive et celui de ses conséquences dans l'ordre du comportement. Certains auteurs adoptent un point de vue global, d'autres s'attachent au problème de la motivation, d'autres enfin s'interrogent plus particulièrement sur les implications des hypothèses relatives à la motivation pour l'étude du comportement. S. Singer et S. Feldman discutent de la nature de la motivation à la cohérence, le premier en précisant la manière dont elle est présentée dans les différentes théories, le second en dégagant les aspects motivationnels des attitudes et leur rôle dans l'interaction. Un débat portant sur l'interprétation de résultats empiriques controversés s'instaure entre E. Aronson qui traite de la psychologie de la justification insuffisante et M. Rosenberg qui souligne quelques-unes des limites de la théorie de la dissonance. Ce débat met en évidence le besoin de mieux manipuler et de mieux mesurer les réponses intermédiaires des sujets d'expérience, besoin auquel peut répondre la méthodologie présentée par R. Abelson et D. Kanouse dans leur chapitre concernant les effets de l'aspect formel des cognitions sur leur intégration dans la structure cognitive. Les répercussions sur le comportement de la recherche de la cohérence sont analysées par M. Fishbein dans une étude sur les relations entre croyances, attitudes et comportement, ainsi que par K. Weick qui montre comment on peut utiliser pour l'étude des cognitions les travaux récents sur les dilemmes liés à l'acceptation de certaines tâches. Dans le dernier chapitre, A. Pepitone, examinant sous l'angle théorique et empirique les modèles de cohérence, se demande si la motivation à la cohérence ne doit pas être rapportée aux déterminants sociaux de la conduite tout autant qu'à la structure cognitive.

- 187.** CROWNE, D. P. ; MARLOWE, D. *The approval motive. Studies in evaluative dependence.* New York, Wiley, 1967, 233 p. [Bibliographie : 220 titres].

L'échec des tests, inventaires de personnalité et questionnaires d'attitudes à traduire fidèlement les options des sujets interrogés ou à prédire correctement leurs comportements, a conduit à s'interroger sur l'existence d'un biais systématique affectant les réponses aux items. On a ainsi mis en évidence une tendance à approuver les items proposés quels qu'ils soient (*response set*, *acquiescence set*), ainsi qu'une tendance à répondre d'une manière socialement désirable (*social desirability*). Les auteurs voient pour leur part, le fondement d'une telle tendance dans un besoin d'approbation (*approval motive*) : les individus chercheraient à donner dans leurs réponses une image d'eux-mêmes socialement désirable de façon à se concilier autrui, à être approuvé par lui. Depuis 1959, ils ont mis à l'épreuve cette hypothèse et ses implications, construisant un instrument de mesure de la « désirabilité sociale », et prouvant que le besoin d'approbation inféré et mesuré à partir de cet instrument permettait de prédire des comportements de recherche d'approbation dans des situations autres que celles du test proprement dit. Ils se sont également

attachés à établir l'utilité prédictive de cette variable pour les expériences de laboratoire ainsi que pour les études en milieu naturel. L'ensemble des expériences conduites dans cette perspective – dont plus de la moitié ont déjà été publiées – se trouve rassemblé dans cet ouvrage qui les intègre dans un cadre théorique.

Une première partie retrace l'histoire des questions posées par la constatation de biais et distorsions dans les réponses aux questionnaires évaluatifs. Elle rappelle les travaux qui aboutirent dans un premier temps, à isoler des styles de réponse associés à certains traits de personnalité et à mieux comprendre la signification générale de ces comportements de réponse, et dans un deuxième temps, à recourir à une explication motivationnelle de ces comportements.

Les deuxième et troisième parties présentent une série d'expériences destinées à démontrer que les différences de comportements constatées dans une grande variété de cas sont attribuables aux variations individuelles du besoin d'approbation.

Ces expériences mettent le besoin d'approbation en relation avec le conformisme, le conditionnement verbal, la pression des groupes et la suggestibilité, l'ancrage normatif des conduites sociales, les défenses perceptives, le caractère défensif et vulnérable de l'image de soi. La quatrième partie propose une interprétation du besoin d'approbation dans le cadre de la théorie de l'apprentissage social de Rotter.

- 188.** HECKHAUSEN, H. *The anatomy of achievement motivation*. New York, Academic Press, 1967, 215 p. [Bibliographie : 469 titres].

Quelque quarante ans après les premières explorations de N. Asch et K. Lewin, la motivation d'accomplissement est sans doute la mieux connue et la plus largement étudiée, d'importants travaux lui ayant été consacrés tant en Europe que sur tout le continent américain ou en Asie. C'est l'ensemble de ces travaux que l'auteur recense et intègre dans un aperçu déjà structuré par les grandes lignes d'une théorie générale qui, se démarquant par rapport aux classifications traditionnelles de la psychologie, met l'accent sur le rôle des facteurs de situation et d'environnement dans le déclenchement et l'actualisation de la motivation conçue comme potentialité. Plus spécifiquement, ce schéma d'interprétation distingue entre « motivation normative » (dispositions évaluatives qui déterminent les conditions auxquelles doit répondre une situation de vie pour procurer satisfaction à une personne donnée) et « motivation actualisée » ou besoin effectivement suscité (dispositions expectantes qui relient les états présents et futurs de l'organisme) ; il réfère la motivation à l'interaction dynamique des éléments propres aux relations entre la personne et l'environnement incluant une

expérience ou un comportement orienté vers un but. La motivation d'accomplissement peut être repérée dans les relations « personne-environnement » caractéristiques des situations évaluables eu égard à une norme d'excellence ; on la définit comme une tendance à augmenter ou maintenir aussi élevées que possible ses propres capacités dans toutes les activités où s'applique un standard d'excellence et dont l'exécution peut réussir ou échouer. Les standards d'excellence peuvent se rapporter à la tâche (degré de perfection du résultat), à la personne (comparaison avec des réussites antérieures) ; à autrui (comparaison avec la réussite d'autrui, dans la compétition par exemple).

Dans ce domaine de recherche, la méthode du TAT (Thematic Apperception Test) – dont la faiblesse diagnostique au plan d'une typologie des personnalités est compensée par une très grande sensibilité aux éléments de contexte favorisant l'expression de dispositions motivationnelles latentes – a constitué un instrument de mesure heuristique, produisant des découvertes inattendues et conduisant les chercheurs à explorer l'étroite liaison qui existe entre la motivation et les facteurs de situation.

Après avoir consacré un chapitre à la discussion des problèmes rencontrés au niveau des procédures et des méthodes d'approche, l'auteur entame son anatomie de la motivation d'accomplissement par l'analyse des recherches qui permettent de la saisir en son état potentiel, comme disposition évaluative orientée vers le succès ou disposition évaluative orientée vers l'échec. L'étude des relations « personne-environnement » susceptibles d'être régies par l'une ou l'autre de ces dispositions, amène ensuite à établir le caractère spécifique ou général de la motivation, et il apparaît que le nombre et la variété de telles relations dépendent des caractéristiques individuelles et des niveaux d'aspiration, aussi bien que des normes socio-culturelles et des systèmes de valeur qui sous-tendent la conduite sociale.

Divers travaux aident, dans un deuxième temps, à décrire les dimensions de l'expérience vécue sur lesquelles la motivation d'accomplissement a une incidence : organisation du champ temporel ; contenus imaginaires ; élaboration des conduites symboliques ou substitutives ; conflits qui naissent en liaison avec la recherche de réussite et l'expérience ou l'anticipation de l'échec.

Une troisième série de chapitres situe la motivation d'accomplissement dans les diverses phases de son actualisation, à travers les moments de l'activité qui s'organisent dans le temps pour atteindre au but fixé : éveil du besoin ; définition des buts et du niveau d'aspiration, caractéristiques de la période de performance et effets qui lui font suite.

Après l'examen des travaux précisant les conditions de milieu ou les caractéristiques psychologiques associées à une réussite effective, l'ouvrage s'achève sur une discussion de l'origine et du développement de la motivation d'accomplissement, en s'appuyant sur des travaux génétiques qui situent son apparition autour de la quatrième année, et des recherches qui montrent l'influence respective qu'exercent sur son développement l'éducation parentale, la structure familiale et le milieu socio-professionnel.

## DEUXIÈME PARTIE

### CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

#### VIII. Processus psychologiques variables psychologiques et facteurs sociaux

##### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

189. HORWITZ, M. "The recall of interrupted tasks : an experimental study of individual motivation in relation to group goals", *Human Relations* 7(1), 1954 : 3-38.

Le système conceptuel de Lewin rend compte de la dynamique des motivations d'un individu qui cherche à réaliser un but. Peut-on l'appliquer au cas où les individus œuvrent dans un groupe pour atteindre le but que celui-ci s'assigne ? L'expérience rapportée ici reprend la technique de Zeigarnik de rappel des tâches interrompues en l'adaptant à la situation de groupe ; on connaît « l'effet Zeigarnik » : un sujet se souvient davantage des tâches qu'il n'a pu terminer que de celles qu'il a achevées ; cela s'explique selon Lewin par le fait que le sujet est motivé pour la tâche, ce qui crée un état de tension qui ne se relâche qu'une fois la tâche terminée. Mais l'existence d'un but du groupe qui ne peut être réalisé par chaque membre individuellement amène à se poser plusieurs questions : 1) Les individus développeront-ils des systèmes de tension en relation avec l'accomplissement du but collectif et cet accomplissement réduira-t-il ces états de tension ? 2) Réduira-t-il en particulier les systèmes de tension des sujets qui n'ont pas pris une part active à la tâche mais qui ont plutôt été « agis » par le groupe ? 3) Existera-t-il des systèmes de tension en relation avec les « aversions », les buts à valence négative ? 4) Quelles seront les répercussions sur le système de tension individuel, du fait que l'individu ne désire pas le but du groupe ?



Des groupes de 5 sujets ont pour tâche de reconstituer des figures de puzzle. En cours de reconstitution et pour chacune des figures (15 en tout), on demande aux sujets de voter pour ou contre la poursuite de la tâche. Le scrutin est secret et les résultats du vote du groupe communiqués par l'expérimentateur sont fictifs et établis d'avance : ils indiquent que la majorité décide d'abandonner 5 figures. Après la reprise du travail, l'expérimentateur interrompt la reconstitution de 5 figures sur les 10 qui restent. On a ainsi 5 figures interrompues, 5 figures partiellement terminées et 5 autres complètement terminées. À la fin de l'expérience, les sujets doivent donner la liste des figures dont ils se souviennent. D'autre part, un questionnaire permet de connaître leur attitude à l'égard des décisions du groupe contraires aux leurs.

On constate d'abord que les sujets retiennent mieux les figures dont la reconstitution a été interrompue. La décision du groupe de poursuivre les tâches améliore le rappel des tâches. Une analyse plus poussée des résultats amène à formuler quelques propositions théoriques : 1) Si l'individu accepte le but du groupe, son état de tension est réduit quand le groupe termine la tâche, mais il n'est pas réduit quand l'activité du groupe est interrompue. Cela est vrai également pour les « aversions ». 2) L'attitude du sujet à l'égard de la divergence entre sa décision et celle du groupe affecte l'émergence et la réduction des tensions ; on peut distinguer quatre attitudes : l'acceptation de la décision, la soumission, le rejet ou la crainte. Si le sujet vote pour la poursuite de la tâche et si le groupe vote contre, il y a frustration ; si le groupe vote pour la poursuite de la tâche et le sujet contre, il y a coercition. 3) Les sujets auront tendance à retenir plutôt les tâches interrompues s'ils se sentent capables d'agir vers le but ; ils auront tendance à retenir les tâches terminées s'ils ne font que désirer le but en se sentant incapables de l'atteindre.

- 190.** LANZETTA, J. T. ; WENDT, G. R. ; LANGHAN, P. et al. "The effects of an 'anxiety-reducing' medication on group behavior under threat", *Journal of abnormal and social Psychology* 52(1), Jan. 1956: 103-108.

Cette étude examine les différences qui apparaissent dans les comportements de groupes travaillant en situation de peur, selon que l'on administre ou non aux sujets un médicament réducteur d'anxiété.

Des étudiants sont répartis en groupes de trois pour accomplir une tâche qui réclame de la part des membres souplesse et interdépendance. On manipule expérimentalement la peur et la réduction d'anxiété de façon à obtenir trois conditions expérimentales : 1) ni peur ni réduction d'anxiété ; 2) peur et réduction d'anxiété ; 3) peur sans réduction d'anxiété. Un observateur enregistre le comportement des groupes selon les catégories de Bales et à la fin d'expérience note les sujets selon diverses mesures de personnalité et d'efficacité dans la performance. Les sujets doivent indiquer comment ils ont

perçu leur groupe et leur propre état émotionnel en cochant une liste d'adjectifs.

D'une façon générale, moins les sujets sont exposés à la peur plus ils accomplissent leur tâche efficacement. Les groupes auxquels on n'a pas donné de consignes inquiétantes ni de réducteur d'anxiété ont mieux fonctionné que ceux qui ont été mis en condition de peur, avec ou sans réducteur d'anxiété : aucune différence n'apparaît entre les groupes soumis à la peur. On ne constate pas non plus de relation entre le type de condition de travail et le type de leadership qui s'instaure dans le groupe.

- 191.** ZAJONC, R. B. "The process of cognitive tuning in communication", *Journal of abnormal and social Psychology* 61(2), Sept. 1960 : 159-167.

L'univers cognitif d'un individu se compose d'un grand nombre d'attributs (concepts ou catégories) qui lui permettent d'identifier et de discriminer les objets et les événements situés dans son environnement. Cet univers comprend des sous-ensembles, les structures cognitives, grâce auxquelles l'individu identifie et discrimine un objet ou un événement particulier. C'est à partir des relations entre les attributs qu'on peut définir les propriétés formelles des structures cognitives : différenciation, complexité, unité et organisation. Le degré de différenciation d'une structure cognitive est défini par le nombre d'attributs qu'elle comprend ; son degré de complexité par le nombre de classes ou de catégories auxquelles appartiennent les attributs qui la constituent ; son unité se définit par l'interdépendance de ses attributs ; enfin une structure cognitive peut être plus ou moins organisée autour d'un aspect particulier qui détermine et domine l'ensemble.

Si l'individu dispose d'un grand nombre de structures cognitives, il ne mobilise, dans une situation donnée, que celles qui sont en harmonie avec cette situation. Dans la communication, l'individu peut, d'après le début du message (titre d'un article par exemple), savoir à peu près sur quoi va porter le message et donc mobiliser les structures cognitives appropriées. Mais ce n'est pas seulement le thème du message qui détermine le type de structures cognitives qui sont mobilisées ; intervient également le rôle que joue l'individu dans la communication. Il est probable que les structures cognitives mobilisées ne seront pas de même nature selon que l'individu s'attend à transmettre une information ou simplement à la recevoir.

Afin de vérifier cette hypothèse, on présente à des sujets pendant 2 minutes une lettre de candidature à un emploi et on leur demande de consigner par écrit ce qu'ils connaissent du candidat. On annonce à certains sujets qu'ils auront à transmettre les informations qu'ils possèdent à un autre groupe tandis qu'on fait croire aux autres qu'ils vont recevoir des informations supplémentaires : il y a ainsi deux conditions expérimentales, attente de transmission et attente de

réception de l'information. L'analyse et la comparaison des textes obtenus montrent que les structures cognitives mobilisées ou « activées » dans les rôles de transmission sont à la fois plus différenciées, plus complexes, plus unifiées et plus organisées que les structures mobilisées dans les rôles de réception. On peut interpréter ce résultat en disant que les sujets qui s'attendent à recevoir une information activent des structures cognitives qui ont moins d'attributs spécifiques et qui sont plus susceptibles de changement que les structures mobilisées par les sujets s'attendant à transmettre une information.

Mais si les sujets s'attendent à être exposés à des informations incompatibles ou non congruentes avec leurs opinions, il y aura, surtout chez les récepteurs, une plus forte résistance au changement, une augmentation des attributs spécifiques, et une tendance à rejeter les éléments incompatibles avec les positions prises. On peut donc supposer que la différence entre les structures cognitives des « récepteurs » et des « transmetteurs » s'atténuera. L'expérience destinée à vérifier cette hypothèse reprend le même matériel mais cette fois il y a quatre conditions expérimentales : réception et congruence, réception et non congruence, transmission et congruence, transmission et non congruence. Dans le cas de communication non congruente, on demande aux sujets de décider si le candidat doit être retenu, en leur indiquant soit qu'ils seront confrontés à des sujets ayant pris la décision opposée (transmission) soit qu'ils seront exposés à un message soutenant la position contraire à la leur (réception). On constate que l'attente de communications non-congruentes rend les structures cognitives des sujets plus différenciées, plus complexes, plus unifiées et plus organisées. Comme cette tendance est surtout sensible pour les sujets qui s'attendent à jouer le rôle de récepteur, les structures cognitives de ces derniers se rapprochent, dans les conditions de non-congruence, des structures cognitives mobilisées par les sujets qui s'attendent à transmettre l'information.

- 192.** WALLACH, M. A. ; KOGAN, N. ; BEM, D. J. "Group influence on individual risk taking", *Journal of abnormal and social Psychology* 63(2), Aug. 1962 : 75-86.

Les auteurs cherchent à préciser l'influence que peut avoir l'interaction de groupe sur le caractère risqué ou conservateur d'une prise de décision. Évaluant le risque ou le conservatisme en fonction de l'acceptation ou du refus de s'exposer à un échec dans la poursuite d'un but désirable, ils se demandent quelles différences apparaîtront si, après avoir demandé à des individus d'aboutir seuls à une série de décisions, on les réunit pour prendre les mêmes décisions en commun. À partir des recherches qui ont comparé les jugements individuels et les jugements de groupe, on peut faire plusieurs hypothèses : on peut penser que, par un effet de normalisation, les décisions de groupe se situeront autour de la moyenne des décisions individuelles antérieures à la discussion collective ; ou bien qu'elles seront plus conservatrices ou plus

modérées ; on peut imaginer, au contraire, qu'elles comporteront plus de risque que les décisions individuelles. Cette dernière hypothèse, si elle est confirmée par certaines observations de phénomènes de masse, est plus délicate à tester en laboratoire. Quelques travaux ont cependant abordé ce problème, en particulier une expérience de Stoner (1961) qui montrait que les décisions collectives étaient nettement plus orientées vers le risque que les décisions individuelles antérieures. Mais la nature de la population utilisée (étudiants se préparant à la direction d'entreprise) expliquait peut-être ce phénomène. Dans quelle mesure un tel résultat est-il généralisable à toutes les populations, sans considération de différences de sexe, de rôle professionnel ou de statut à l'intérieur des groupes ?

Prenant une population d'étudiants des deux sexes qui ne se connaissent pas, les auteurs cherchent à mettre en évidence un « changement vers le risque » (*risky shift*) dû à l'action du groupe et à mesurer la portée et la durée d'un tel effet.

Un questionnaire, élaboré et testé au cours de recherches antérieures et présentant 12 situations problématiques qui peuvent être tranchées en prenant plus ou moins de risque est soumis à 14 groupes de 6 jeunes gens et 14 groupes de 6 jeunes filles. Dans un premier temps, chaque sujet doit individuellement prendre une décision sur chacun des cas. Puis les 6 sujets se réunissent pour prendre les décisions en commun. Dans un troisième temps, les sujets remplissent à nouveau individuellement le questionnaire. Ils indiquent l'influence qu'ils reconnaissent à chacun des membres, y compris eux-mêmes, dans la décision finale du groupe et classent les autres membres du groupe en fonction du désir qu'ils auraient de les connaître mieux. Plus tard, après une période allant de 2 à 6 semaines, ils répondent encore une fois, individuellement, au même questionnaire. Dans les groupes contrôle, les sujets remplissent deux fois le questionnaire à une semaine d'intervalle avec toutes les garanties de secret et de non communication entre eux.

Les résultats font apparaître que, pour les deux sexes : 1) les décisions prises en groupe comportent plus de risque que les décisions individuelles qui précèdent la discussion de groupe ; 2) l'augmentation du risque encouru, ou changement vers le risque, se retrouve dans les décisions individuelles prises après la discussion du groupe ; 3) ce changement se maintient de façon prolongée mais seulement pour les hommes ; 4) quand il n'y a pas de discussion de groupe, aucun changement n'intervient quant au caractère risqué ou conservateur des décisions individuelles ; 5) les sujets qui ont pris individuellement des décisions audacieuses sont ceux dont l'influence perçue sur les décisions du groupe est la plus forte.

On peut interpréter ces résultats en disant que dans le cas où la décision est prise à l'unanimité, il y a une diffusion de la responsabilité : les individus se

sentent déchargés à l'avance d'une partie de leur responsabilité puisque le groupe tout entier a accepté de courir le risque. Si les individus audacieux sont plus influents que les conservateurs c'est en partie parce qu'ils sont plus susceptibles de prendre des initiatives dans une situation sociale.

- 193.** WALLACH, M. A. ; KOGAN, N. ; BEM, D. J. "Diffusion of responsibility and level of risk taking in groups", *Journal of abnormal and social Psychology* 68(3), Mar. 1964 : 263-274.

Les auteurs prolongent leur expérience de 1962 où il apparaissait que les décisions de groupe comportent plus de risque que les décisions individuelles du fait de la diffusion de la responsabilité. Dans la recherche présentée ici, les décisions prises auront des conséquences directes pour les acteurs et la responsabilité pourra être individuelle ou collective. On fait l'hypothèse que la responsabilité individuelle entraînera une décision plus risquée que la responsabilité collective.

Afin d'apprécier le rôle joué par chacune des deux variables (décision individuelle ou collective et responsabilité individuelle ou collective) l'expérience comporte cinq conditions expérimentales : 1) Responsabilité individuelle. Décision de groupe : la décision du risque à courir est prise à l'unanimité mais le gain ou la perte est lié à chaque réponse individuelle. 2) Responsabilité du groupe. Décision individuelle : chaque sujet décide du risque à courir et répond à la question, mais son succès ou son échec affecte tous les membres du groupe. 3) Responsabilité du groupe. Décision du groupe. Tirage au sort de celui qui répond. 4) Responsabilité du groupe. Décision du groupe. Désignation par le groupe de celui qui répond. Dans ces deux dernières conditions, un seul répond et sa réponse entraîne gain ou perte pour l'ensemble du groupe. 5) Condition contrôle où les sujets travaillent individuellement. On peut se demander ce qui va l'emporter, dans les conditions 3 et 4, de la décision de groupe (qui devrait comporter plus de risque) et de la responsabilité du groupe (qui devrait comporter moins de risque).

Avant de prendre connaissance de la question, l'individu ou le groupe, selon la condition, indique le niveau de difficulté auquel il choisit de répondre. La rémunération varie en fonction de ce niveau de difficulté. L'expérience porte sur des étudiants en psychologie des deux sexes en groupes de trois sujets du même sexe ; elle se déroule en 2 temps : le choix du niveau de difficulté et la réponse sont d'abord individuels et non communiqués ; dans un deuxième temps on fait intervenir les conditions expérimentales décrites ci-dessus. On mesure, pour chaque condition, le changement vers le risque en calculant la différence entre la moyenne des risques choisis dans la première partie de l'expérience et la moyenne des risques choisis dans la deuxième partie.

Les résultats confirment que la décision de groupe comporte plus de risque que la décision individuelle et vérifient l'hypothèse selon laquelle le fait pour un individu d'être responsable du groupe (condition 2) le rend plus « conservateur ». Il n'y a pas de différence significative entre la condition 3 et la condition 4 : le fait d'être désigné au sort ou par le groupe n'entraîne pas de différence dans le choix du risque à courir. C'est dans ces deux dernières conditions que le changement vers le risque est le plus fort. On voit que l'audace liée à la décision de groupe l'emporte nettement sur le conservatisme lié à la responsabilité du groupe. Le résultat confirme donc l'interprétation en termes de diffusion de la responsabilité ; quand la décision du risque à courir est unanime, l'individu, même s'il sait qu'il sera personnellement responsable du succès ou de l'échec du groupe, se sent déchargé en grande partie de sa responsabilité.

- 194.** BREHM, M. L. ; BACK, K. W. ; BOGDONOFF, M. D. "A physiological effect of cognitive dissonance under stress and deprivation", *Journal of abnormal and social Psychology* 69 (3), Sept. 1964 : 303-3 10.

En 1962, Brehm et Cohen montraient que si l'on demande à des sujets privés de nourriture depuis un certain temps de poursuivre leur jeûne, ceux-ci ne ressentent pas la faim avec la même intensité selon qu'ils reçoivent, en contrepartie de leur engagement, une récompense faible ou forte : ceux qui sont faiblement récompensés tendent à réduire la perception de leur faim, la rendant ainsi consonante avec leur engagement. Ce résultat est en accord avec la théorie de la dissonance cognitive selon laquelle l'amplitude de la dissonance est inversement proportionnelle au montant de la récompense ou de la justification de l'engagement.

On peut se demander si, aux changements cognitifs provoqués par la dissonance, correspondent des modifications physiologiques et comment ces changements cognitifs et physiologiques sont affectés d'une part par l'engagement à une privation ultérieure, d'autre part par l'exposition à une situation de *stress*. Des prises de sang permettent de créer cette situation de *stress* et en même temps d'obtenir une mesure physiologique (taux de FFA, composant du plasma, dans le sang). Des sujets volontaires qui ont jeûné pendant 16 heures doivent évaluer leur sensation de faim ; ils subissent deux prises de sang espacées de 20 minutes, puis on leur demande de poursuivre leur jeûne pendant 8 heures. Certains sont prévenus qu'ils recevront une forte rémunération, d'autres n'auront aucune compensation. Les sujets qui ont accepté de continuer évaluent à nouveau leur faim et subissent une autre prise de sang ; quand ils reviennent 8 heures plus tard on procède de même : évaluation de la faim et prises de sang.

On constate d'abord qu'aussitôt après s'être engagés à poursuivre leur jeûne, les sujets qui ne doivent pas être rémunérés et dont l'engagement n'a donc pas

de justification ont tendance à réduire la perception de leur faim. Mais l'essentiel des résultats porte sur la comparaison du taux moyen de FFA entre les deux séances à 8 heures d'intervalle, ce taux étant considéré comme l'indicateur de la sensation de faim ainsi que de l'état d'excitation émotionnelle. Si l'on répartit les sujets en « plus affamés » et « moins affamés » à partir de leur première évaluation de leur faim, l'hypothèse initiale est confirmée pour la catégorie des « plus affamés » : l'augmentation du taux de FFA est moins forte pour les sujets sans justification que pour les sujets qui doivent être rémunérés. Ainsi les individus qui se persuadent qu'ils n'ont pas tellement faim, répondent physiologiquement comme s'ils n'avaient effectivement pas tellement faim. On trouve le même résultat en ce qui concerne l'excitation émotionnelle ; les sujets sans rémunération semblent tolérer mieux la situation de *stress*. On peut donc conclure que la réorganisation cognitive provoquée par la dissonance s'accompagne de modifications physiologiques. Il y a là tout un domaine de recherche à explorer.

- 195.** COURCHET, J. L. ; MAUCORPS, P. H. Le vide social. Recherches biologiques et sociologiques sur le vide social, ses conséquences et leur traitement par revendication. Paris-La Haye, Mouton, 1964, 207 p. [Bibliographie : 100 titres].

Produit d'un travail interdisciplinaire associant la sociologie, la psychologie, la biologie et la physiologie, l'ouvrage décrit l'approche expérimentale d'une thérapie de groupe portant sur une maladie mentale à genèse sociale. La maladie étudiée est une forme de démence, la « psychose éclair », plus oubliée (« mania transitoria » de Krafft-Ebing) que vraiment nouvelle et caractérisée par la soudaineté de son apparition comme de sa guérison, par l'agitation motrice et la confusion mentale. Atteignant surtout les hommes sains, en général actifs et non alcooliques, elle apparaît comme un accident provoqué par la levée brusque d'une inhibition due à une forme de vie sociale isolée, sans stimulation de la part d'un environnement, familial ou professionnel, indifférent. Les auteurs dégagent à son propos une notion dont la portée en fait la dépasse, attribuant à la structure sociale une force négative, productrice d'inhibition. Cette notion, le « vide social », est définie comme un processus tri-dimensionnel, où se conjuguent et interagissent étroitement « l'inhibition du Moi », la « méconnaissance par autrui de cette inhibition » et « l'organisation sociale de cette inhibition ». La thérapie proposée pour traiter des syndromes provoqués par le vide social est fondée sur la théorie psychanalytique et les principes de la sociothérapie. Elle tend à lever l'inhibition en libérant l'agressivité par voie de revendication, d'où son nom d'« apétothérapie » ; elle augmente d'autre part les capacités de participation sociale par l'activité de groupe, et le développement de l'empathie considérée comme prise de conscience de soi et d'autrui ; la lutte contre la production d'inhibition s'appuie également sur le dépistage biologique de cette dernière.

La recherche expérimentale a été menée dans un hôpital général sur plusieurs groupes de malades réunis, à raison d'une séance quotidienne environ, durant plusieurs semaines. Bénéficiant du concours du personnel hospitalier, qui faisait l'observation directe des malades en dehors des séances, les animateurs avaient pour rôle de faciliter aux groupes la prise de conscience d'eux-mêmes et de leurs rapports avec l'extérieur et l'expression de leurs revendications. Prises avant et après l'expérience différentes mesures (mesures de l'empathie, mesures biologiques du degré d'inhibition ou de désinhibition) permirent d'apprécier l'effet de cette thérapie à divers niveaux : activité des malades, développement de leur perception sociale, évolution des groupes.

Si les effets bénéfiques de l'apétothérapie sont évidents, quelques questions restent posées au terme d'une recherche qui n'est encore qu'exploratoire : prolongement au niveau individuel des progrès constatés en groupe ; comparaison de la thérapie de revendication et des autres formes de sociothérapie ; étude du rôle de l'animateur dans l'évolution interpersonnelle et empathique des groupes de revendication ; influence du succès ou de l'échec de la revendication. La suite de l'étude s'établira dans une réflexion sur la tactique et les stratégies expérimentales dans une perspective comparatiste.

- 196.** ZIMBARDO, P. G. "The cognitive control of motivations", *Transactions of the New York Academy of Sciences* 28(7), May 1966 : 902-922.

Comment et jusqu'à quel point les processus cognitifs, et en particulier l'auto-persuasion, peuvent-ils modifier le retentissement de l'environnement sur l'organisme, au niveau psychologique et physiologique ? L'auteur entend répondre à cette question et aux problèmes qu'elle pose pour l'étude des motivations humaines en étudiant, dans le cadre de la théorie de la dissonance, les conséquences qu'entraîne un engagement volontaire à endurer un état de privation ou à affronter des stimuli désagréables. Il présente les résultats d'un programme de recherches, conduit sous sa direction, et fondé sur le contrôle et la modification expérimentale des motivations humaines.

Les phénomènes accompagnant l'usage des placebos et ceux que l'on relève dans l'étiologie de certaines maladies soulignent le rôle joué par les facteurs psychologiques et cognitifs dans l'évolution des états organiques. D'autre part, les problèmes rencontrés dans l'étude des motivations, en laboratoire et dans la vie réelle, mettent en évidence l'importance des cognitions (connaissance ou information sur soi, les autres et l'environnement non social) dans la dynamique des besoins et portent à contester le modèle explicatif qui relie directement les comportements de satisfaction des besoins à l'importance de la privation ou à l'intensité des stimuli venant les éveiller. Après avoir rappelé la théorie de la dissonance et fait état de travaux où il apparaît que l'engagement (*commitment*) dans un acte comportant des conséquences négatives pour la satisfaction d'un besoin saillant et pertinent suffit à créer un état de dissonance



cognitive, on formule une série d'hypothèses : la dissonance cognitive va croître à mesure que s'élève le niveau du besoin, que diminuent les raisons (incitateurs ou justifications) de rester en état de besoin, et qu'augmente la menace d'une privation plus sévère ou d'une stimulation plus intense ; l'état de dissonance serait, au contraire, réduit si le besoin était diminué, et l'on constaterait alors une décroissance des états physiologiques qui lui sont liés et des réactions subjectives et instrumentales qu'il entraîne. Pour tester ces hypothèses on étudie dans une première expérience l'effet de la dissonance chez des sujets devant effectuer un apprentissage verbal associé à des chocs électriques désagréables. Après une première phase où l'on fait éprouver conjointement la tâche et les chocs électriques, on permet à certains sujets de choisir entre poursuivre ou interrompre leur participation. Pour ceux qui ont choisi de continuer, on crée deux conditions de dissonance – faible et forte – en donnant plus ou moins de justification à leur participation. On ménage une condition contrôle où l'expérience continue sans que l'on ait demandé l'accord des sujets. On s'attend à ce que : 1) dans la condition contrôle, le comportement des sujets reflète l'intensité des chocs ; 2) dans la condition de faible dissonance, une étroite correspondance s'établisse entre l'intensité des stimuli et la réactivité des sujets, sans réinterprétation de l'état induit par les chocs ; 3) dans la condition de forte dissonance, se manifeste une réévaluation du caractère désagréable des chocs et de la sensation de douleur. Diverses mesures psychologiques et physiologiques confirment ces attentes. Il est démontré que des processus de réduction de dissonance, intervenant entre le moment où un état de besoin est suscité et celui où apparaît le comportement dépendant, sont susceptibles de diminuer l'intensité du besoin.

Au terme de cette première expérience, il semble que le besoin entrave l'apprentissage alors que la réduction de dissonance l'améliore ; on se demande alors ce qu'il arriverait si la réduction de dissonance affectait un besoin facilitant l'apprentissage. Une expérience sur le conditionnement de la paupière, pour lequel il a été établi que les variables sociales et émotionnelles interfèrent avec les paramètres d'apprentissage physiques et temporels, permet de démontrer que la réduction de dissonance se fait au détriment de l'apprentissage. Certains auteurs ont avancé que la menace d'augmenter l'intensité du stimulus (souffle d'air sur la paupière) renforçait le conditionnement. On montre que ceci est vrai seulement pour des sujets qui n'ont pas à choisir de s'exposer à cette augmentation ; si l'on a affaire à des sujets qui ont pu choisir de se soumettre à un stimulus plus intense et qui sont en état de forte dissonance, le renforcement du conditionnement n'a pas lieu.

Reste à préciser le mécanisme par lequel intervient la réduction de dissonance. Ainsi, dans l'expérience où des chocs électriques sont associés à un apprentissage verbal, doit-on attribuer les résultats obtenus en cas de forte dissonance à un état d'anesthésie induit par les sujets eux-mêmes ou à un

niveau de performance plus élevé qui améliore l'apprentissage et l'emporte sur l'effet des chocs ?

Pour trancher, on utilise la même procédure expérimentale sans créer de dissonance et en prenant des sujets placés sous hypnose qui, dans une condition, reçoivent pour consigne de ne pas sentir les chocs électriques et, dans l'autre, d'améliorer leur performance. Une condition contrôle comporte des sujets non hypnotisés qui ont pour consigne de faire comme s'ils ne ressentaient pas la douleur. Les résultats montrent que seuls les sujets hypnotisés et ayant reçu une consigne « anesthésiante » réagissent comme les sujets en état de forte dissonance dans l'expérience princeps. On en déduit que la réduction de dissonance comporte un processus d'auto-persuasion interne centré sur la minimisation du caractère désagréable des chocs. La dernière étude citée reprend une expérience de Brehm sur la manipulation d'un besoin primaire, la soif, et de sa perception. Quelques améliorations y sont apportées en créant trois niveaux de dissonance (forte, moyenne et faible) et deux conditions contrôle (faible et forte soif), et en utilisant cinq mesures différentes. Les résultats ainsi obtenus sont concluants.

L'ensemble de ces expériences est, pour l'auteur, manière d'explorer la première étape d'un processus de négation active de la motivation par auto-persuasion, processus qui peut entraîner une réduction fonctionnelle du besoin correspondant.

## DEUXIÈME PARTIE CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

### IX. Perception sociale relations interpersonnelles et intergroupes

Voir aussi : 32 – 33 – 35 – 38 – 129 – 156.

#### A. Perspectives théoriques et tendances de la recherche

[Retour à la table des matières](#)

197. GAGE, N. L. ; CRONBACH, L. J. "Conceptual and methodological problems in interpersonal perception", *Psychological Review* 62(6), Nov. 1955 : 411-422. [Bibliographie : 23 titres].

Les recherches sur la perception interpersonnelle ont surtout porté sur les phénomènes appelés empathie, sensibilité sociale, justesse de la perception sociale, intuition ou compétence à établir un diagnostic. L'étude de la perception d'autrui, de première importance pour la psychologie sociale, la théorie de la personnalité ou des questions telles que le leadership, les relations maritales, l'enseignement, ne parviennent cependant pas encore à une interprétation d'ensemble.

Cela tient, au départ, à un manque de rigueur conceptuelle. On a eu tendance à considérer que l'empathie ou la justesse de perception constituaient un trait général ; or ces termes reçoivent des définitions opérationnelles différentes selon les recherches. Ce qui est demandé au juge (celui qui perçoit) présente quatre types de variations selon la connaissance qu'il peut avoir de l'Autre et selon le degré d'extrapolation ou d'inférence entre l'« *Input* » (information dont dispose le juge sur l'Autre) et l'« *Outtake* » (constatations et prédictions émises par le juge sur l'Autre). D'autre part, on distingue cinq types de recherches

d'après les objets de la perception, allant de personnes en général à l'individu dans une situation particulière. On obtient ainsi vingt définitions possibles de la capacité de comprendre autrui, qui requièrent chacune une étude séparée.

Des problèmes apparaissent également sur le plan méthodologique. Les chercheurs qui veulent mesurer l'exactitude de la perception interpersonnelle devraient prendre en considération l'altération des scores d'exactitude lorsque varie la similitude réelle, c'est-à-dire la conformité entre la conception de soi du juge et celle de l'Autre ; les différentes corrections qui ont pu être envisagées à cet égard ne sont pas pleinement satisfaisantes. Il faudrait aussi distinguer entre l'aptitude à prévoir l'ensemble des réponses d'une catégorie de personnes et l'aptitude à différencier les individus à l'intérieur de cette catégorie. Il semble judicieux de comparer les différents scores obtenus dans une étude de perception sociale ; or, les corrélations observées sont plutôt des sous-produits, qui dérivent des choix présidant à la conception et à la conduite de l'expérience, que des relations profondes entre les traits que l'on veut mesurer. De même, de nombreux chercheurs ont cru vérifier l'hypothèse selon laquelle l'exactitude de la perception sociale serait en corrélation avec les relations interpersonnelles effectives ; mais les résultats obtenus par eux sont faussés par des sous-produits de leur recherche. Des méthodes pour éviter cet écueil sont suggérées.

En définitive, la perception sociale semble être plutôt un processus global, dans lequel celui qui perçoit détermine la perception plus que le stimulus lui-même. Un programme de recherche est élaboré dans cette perspective.

- 198.** TAFT, R. "The ability to judge people", *Psychological Bulletin* 52(1), Jan. 1955 : 1-23 [Bibliographie : 81 titres].

L'aptitude à juger autrui est-elle une caractéristique individuelle suffisamment constante et générale pour que l'on puisse distinguer « bons » et « mauvais » juges ? Les recherches faites en vue d'établir et mesurer une telle aptitude n'aboutissent pas toujours à des résultats concordants et cohérents. Mais l'on peut imputer les contradictions apparentes en ce domaine à la diversité des instruments de mesure et des définitions opérationnelles utilisés ainsi qu'aux facteurs spécifiques des situations expérimentales.

Les méthodes de mesure se distinguent selon le type de jugement qu'elles requièrent : jugement analytique par lequel le sujet doit conceptualiser et souvent quantifier, selon des critères prédéterminés, les caractéristiques spécifiques des personnes qu'il juge ; jugement non-analytique, supposant un processus d'empathie, où le sujet doit estimer globalement la personnalité et la conduite d'autrui. S'accordant à cette dichotomie, cinq catégories de tests sont construits, supposant : 1) la perception d'expressions émotionnelles sur des photographies, dessins, films, etc. ; 2) le classement et la hiérarchisation de

traits de personnalité ; 3) la description de personnalités ; 4) la mise en rapport de données concernant autrui ; 5) la prédiction de la conduite ou de l'histoire de vie.

Les facteurs spécifiques de la situation expérimentale et de l'interaction entre le juge et son objet tiennent principalement : 1) à la personne à juger, 2) au type de relation qui s'instaure entre le juge et celle-ci, 3) au type de jugement demandé, 4) aux traits à juger, 5) au matériel accessible au juge.

Malgré la faible concordance des résultats, on peut soutenir que le degré d'exactitude des jugements portés sur autrui dépend d'une aptitude à juger l'autre, et que les facteurs de situation ont d'autant moins d'importance que cette aptitude est plus développée.

Différentes caractéristiques de personnalité sont généralement associées à la capacité de juger autrui. Ainsi, chez les enfants, l'aptitude augmente-t-elle avec l'âge ; mais celui-ci n'a plus d'incidence une fois passé l'adolescence. L'exactitude des jugements analytiques est fonction de l'intelligence ; celle des jugements non-analytiques dépend plutôt des attitudes perceptives. Les spécialistes des sciences physiques formulent des jugements meilleurs que ceux des sciences humaines. L'acuité du jugement est en corrélation avec le développement des intérêts artistiques. L'ajustement et l'intégration émotionnels favorisent les jugements analytiques. De même une bonne estimation de certains traits que l'on possède soi-même entraîne une vision juste des mêmes traits chez les autres ; mais les sujets ayant une bonne perception globale d'eux-mêmes ne sont pas pour autant bons juges d'autrui. L'habileté sociale correspond à la capacité de prédire la conduite d'autrui, capacité qui met en jeu des processus comme la projection ou l'empathie. Ceux qui ne portent guère intérêt aux relations sociales émettent des jugements corrects, alors que la dépendance sociale s'inscrit contre l'aptitude à juger.

Plus généralement, trois conditions sont requises pour une bonne aptitude à juger autrui : posséder des normes de jugement valables, savoir juger et être motivé à le faire. D'ordinaire on juge mieux celui qui appartient à un même milieu ; l'aptitude à juger semble être une composante de l'intelligence générale et de l'intelligence sociale, à quoi l'on pourrait ajouter, si on arrivait à l'isoler, un facteur spécifique non analytique : « l'intuition ». Enfin, l'acte de juger autrui est une conduite intentionnelle, impliquant non seulement des motivations conscientes, mais aussi des attitudes latentes à l'égard des relations sociales.

- 199.** BERKOWITZ, L. "The expression and reduction of hostility", *Psychological Bulletin* 55(5), Sept. 1958 : 257-283. [Bibliographie : 85 titres].

Cet article fait le bilan des recherches expérimentales sur l'agression effectuées depuis 1939, date de la publication de l'ouvrage de Dollard et al. *Frustration and aggression*. Son propos est de confronter les résultats obtenus avec le cadre théorique élaboré par Dollard et ses collaborateurs. Les recherches sont regroupées sous trois rubriques : 1) facteurs qui provoquent l'acte agressif ; 2) facteurs qui déterminent la nature et l'objet de l'acte agressif ; 3) facteurs relatifs à la réduction de la tendance aggressive.

La théorie de Dollard et al. se fonde sur le postulat initial de l'existence d'un couple frustration-agression : la manifestation d'une conduite aggressive suppose l'existence d'une frustration et en retour une frustration entraîne toujours quelque forme d'agression. Ce dernier point fut très contesté et Miller en donna une nouvelle formulation : l'agression est une réponse possible à la frustration. Précisant les facteurs qui provoquent l'agression déclarée, Dollard et al. firent l'hypothèse que l'intensité de la tendance aggressive est en relation directe avec au moins trois facteurs : 1) la force de la tendance à la réponse frustrée ; 2) le degré d'interférence de la frustration avec la réponse frustrée ; 3) le nombre de frustrations répétées. Les recherches expérimentales ont en général confirmé ces hypothèses. Elles ont également montré l'importance de l'anticipation d'une punition qui empêche l'agression de se manifester. D'autres études ont mis l'accent sur les différences personnelles, et en particulier sur le rôle joué par les agents de socialisation qui peuvent permettre, voire encourager, l'expression de comportements hostiles ou au contraire la punir. Dans le premier cas le niveau de l'hostilité manifeste coïncidera avec l'intensité de la tendance aggressive ; la punition au contraire, tout en empêchant l'agression de se manifester, augmentera l'intensité de la tendance aggressive. Reste en suspens un problème essentiel qui est de préciser ce qui détermine un type de réaction de frustration plutôt qu'un autre.

En ce qui concerne la nature et l'objet de l'acte agressif, la plupart des recherches confirment l'hypothèse de Miller : il peut y avoir un « déplacement » de la tendance aggressive de son objet initial à un autre et ce phénomène peut être considéré comme un cas de généralisation du stimulus. Quelques-uns contestent la généralité de ce phénomène et la théorie du bouc-émissaire.

On retrouve le même débat au sujet de la « catharsis » : selon Dollard et al., l'effet cathartique, c'est-à-dire la réduction de l'hostilité résultant de l'accomplissement de l'acte agressif, pourrait diminuer la propension à d'autres actes agressifs. Certains auteurs, comme Allport, contestent cette conception d'un « réservoir » d'hostilité qui pourrait être canalisée de différentes manières. Dollard et Miller précisaient d'ailleurs que cette réduction cathartique pouvait n'être que temporaire dans certaines conditions : 1) si la frustration originaire persiste ; 2) si le comportement agressif devient une réponse apprise ; 3) si intervient une angoisse d'agression qui conduit à d'autres frustrations.

Sur ce problème de la catharsis, les résultats des recherches sont équivoques. Ainsi on ne peut prouver au moyen d'études de corrélation que l'agressivité orientée vers soi a pour conséquence de réduire l'agressivité à l'égard d'autrui, ou inversement, même si l'on a trouvé une corrélation significative entre les deux phénomènes ; d'autres facteurs sous-jacents peuvent intervenir. En outre la plupart des recherches distinguent mal hostilité latente et réponse agressive et leurs résultats ne démontrent pas clairement que la diminution de l'hostilité manifeste est bien due à la réduction de la tendance agressive et non à une simple inhibition de la réponse.

- 200.** TAGIURI, R. ; PETRULLO, L. (eds). *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, Calif., Stanford University Press, 1958, 390 p.

La matière de l'ouvrage est constituée par les vingt-trois communications présentées au Symposium qui s'est tenu à Harvard, en 1957, dans le but de dresser le bilan des travaux ressortissant à la « perception sociale », dite encore « perception interpersonnelle » ou « perception des personnes ».

Dans un chapitre introductif, Tagiuri délimite le champ de la recherche et souligne quelques-uns des problèmes qui s'y posent. Il entend par « perception des personnes » une connaissance relative aux intentions, attitudes, émotions, idées, aptitudes, buts et traits que l'on infère en observant les actions d'autrui. Ce mode de compréhension de l'action humaine, base de l'interaction entre les personnes, a pour caractéristique majeure la similitude entre observateur et observé. Dans le cadre ainsi dessiné, deux orientations de recherche se précisent : l'une concerne les conditions d'une connaissance d'autrui appropriée, les caractéristiques des sujets percevant et perçu ; l'autre porte sur la relation de la perception et de l'action. Le manque d'élaboration théorique constaté dans ce domaine tient au fait que la recherche s'est surtout intéressée au résultat de l'activité perceptive et cognitive ; l'analyse de ses processus devrait constituer désormais la préoccupation majeure des chercheurs.

1-3. Heider consacre à la perception sociale trois études générales : a) "Social perception and phenomenal causality" applique à l'organisation du champ social les principes dégagés quant à l'organisation du champ perceptif ; b) "Perceiving other persons" examine les mécanismes qui intègrent les impressions sur autrui dans l'environnement social et permettent la constitution de configurations équilibrées entre sentiments et perceptions ; c) "Consciousness, the perceptual world and communications with others" détermine les fonctions de la perception et celles de la représentation pour analyser la relation percevant-perçu.

4. Dans "Phenomenological approach to social psychology", McLeod montre comment l'approche phénoménologique, telle qu'elle est utilisée dans

la psychologie de la perception, trouve un sens en psychologie sociale et permet de rapprocher les deux disciplines en la recherche des mêmes lois.

5. Remettant en question l'apport des études consacrées aux « facteurs sociaux » de la perception des personnes, Hastorf, Richardson et Dornbusch estiment, dans "The problem (of relevance in the study of person perception", que l'accent doit être mis sur les catégories spontanées de la perception et leurs ; déterminants sociaux, ainsi que sur les conséquences des perceptions sur la conduite interpersonnelle.

6. Hallowell, en marge de sa recherche sur la pensée des Ojibwa, tente, dans "Ojibwa metaphysics of being and the perception of persons", de répondre aux questions posées par l'utilisation en psychologie sociale des données recueillies par l'anthropologue.

7. Dans "The metaphor : a psychological inquiry", Asch réfléchit sur les fondements psychologiques et cognitifs de l'usage métaphorique, assez fréquent dans la description psychologique, de certains termes empruntés au monde naturel ou physique.

8. Criswell analyse, dans "The psychologist as perceiver", la perception que le psychologue a de son propre rôle et du rôle de son sujet expérimental en laboratoire.

9. L'étude de Bronfenbrenner, "The study of identification through interpersonal perception", fait le bilan, d'un point de vue méthodologique et théorique, des travaux qui utilisent les mesures de perception interpersonnelle, en particulier celle de similitude, pour l'examen de l'« identification ». Il retient le concept de « modeling », qui semble avoir une valeur opérationnelle certaine, et propose un « indice de correspondance » pour l'évaluer.

10. La contribution susceptible d'être apportée par la recherche sur la résolution de problèmes à la compréhension des mécanismes de jugement sur autrui, qui supposent un même type d'inférence, est examinée par Moore dans "Problem solving and the perception of persons".

11. Avec "Interaction goals as bases of inférence in interpersonal perception", Jones et Thibaut présentent une théorie où interaction sociale et perception sont étroitement solidaires. Des systèmes d'inférence déterminent différemment la sélection d'information sur autrui et l'usage qui en est fait, selon le type de relation dans lequel se trouve le sujet percevant avec les buts qu'il poursuit.

12. Pour Newcomb, dans "The cognition of persons as cognizers", une théorie de la perception d'autrui doit dépendre : étroitement des théories



générales de la cognition et de l'interaction sociale. Dans la perception sociale le processus d'interaction suppose l'attribution d'attitudes par l'observateur à l'observé. Cette attribution infléchit la conduite du sujet percevant, et il y aurait une relation entre l'attraction interpersonnelle et la perception d'une similitude des attitudes.

13. Peut-il exister, du point de vue de la véracité, des différences entre les évaluations affectives et les conduites qui en dépendent ? Horwitz, dans "The veridicality of liking and disliking", fonde une telle distinction en se référant à l'environnement psychologique qui provoque des besoins de sympathie ou d'hostilité dont l'expression n'est pas toujours autorisée par la pression sociale ou les défenses du moi.

14. Ittelson et Slack exposent, dans "The perception of persons as visual objects", comment les études de perception des personnes et celles de perception des objets sont interdépendantes.

15. La perception sociale est envisagée par Blake du point de vue de la théorie du niveau d'adaptation, dans "The other person in the situation".

16. "Interpersonal perception and group effectiveness" constitue un bilan des travaux de Fiedler qui combinent les mesures de similitude et les mesures sociométriques pour montrer qu'une relation existe entre efficacité de groupe et perception interpersonnelle.

17. Dans "Attribution of causality, social attitude and cognitive matching processes", Pepitone analyse la causalité sociale et montre comment elle affecte l'attraction interindividuelle. Il met en lumière un mécanisme cognitif qui équilibre le champ social en faisant varier le degré d'attraction pour les acteurs et le type de causalité qui leur est attribué.

18. Bruner, Shapiro et Tagiuri explorent le processus d'inférence par lequel une impression générale est formée sur autrui à partir d'informations partielles. "The meaning of traits in isolation and combination" dégage les principes communs aux inférences basées sur des « traits » pris isolément ou combinés entre eux.

19. "An approach to the study of trait implication and trait similarity" présente deux modèles établis par Hays pour décrire les relations formelles relevées entre des traits de personnalité. Modèle d'implication et modèle de similitude fournissent une méthodologie simple pour explorer les « théories implicites de la personnalité », tout en restant proche des données qualitatives.

20. Secord dans "Facial features and inference processes in interpersonal perception" identifie les déterminants qui orientent, à partir d'indices

physionomiques fournis par les photographies de visages, la formation d'impression sur la personnalité ; ces déterminants sont de trois types : déterminants culturels, processus d'inférence, attributs du sujet percevant.

21. Tenant pour importante, dans la détermination des conduites interpersonnelles, la façon dont les personnes perçoivent les sentiments d'autrui non seulement à leur égard mais à l'égard des autres personnes, Tagiuri se consacre, dans "Social preference and its perception", à l'étude des variables qui conditionnent la perception de préférences ou de rejets.

22. Peak définit la perception comme l'activation, par un ensemble-stimulus, de la structure logique qui permet de l'ordonner ; il applique ce schéma, dans "Psychological structure and person perception", à l'analyse des relations mises en jeu dans la perception des personnes.

23. Cronbach, avec "Proposal leading to analytic treatment of social perception scores", utilise des modèles mathématiques pour apprécier distance et similitude entre deux perceptions d'une même personne ou deux perceptions de rôles.

- 201.** LEMAINE, J.-M. « L'empathie et les problèmes de la perception d'autrui », *Année psychologique* 59(1), 1959 : 143-161. [Bibliographie : 76 titres].

L'étude de la « perception d'autrui » peut s'engager dans trois directions différentes selon qu'elle s'attache au savoir-faire diagnostique, à l'influence exercée sur autrui ou à la prédiction de ses comportements et caractéristiques. C'est de cette dernière direction de recherche qu'il est ici rendu compte.

Partant d'une situation expérimentale unique (un juge J doit prédire les réponses faites à un questionnaire par un sujet O, dont il a une connaissance directe ou indirecte), les travaux ont tendu tour à tour à : 1) dégager et mesurer une aptitude ; 2) analyser les mœurs prédictives des sujets ; 3) examiner le rapport existant entre l'aptitude supposée et certains accomplissements sociaux ou interpersonnels.

1. En ce qui concerne le premier de ces points, l'aptitude postulée est l'empathie. Elle se définit comme une capacité à prendre les rôles d'autrui, capacité développée par l'apprentissage social et supposant une identification consciente à autrui. Appréciant l'écart entre la réponse attribuée par J à O et la réponse réelle de ce dernier, les tests élaborés pour mesurer cette aptitude la traitent à deux niveaux : empathie de masse, qui correspond à l'estimation de réponses majoritaires dans une population donnée, et empathie individuelle relative à la prédiction de réponses individuelles. La valeur intrinsèque des mesures a été contestée par Cronbach, et il est de fait que plusieurs composantes interviennent dans la note d'empathie. Il apparaît notamment que

l'exactitude de la prédiction est largement tributaire de la connaissance des valeurs prédominantes au sein de la population jugée ; que l'on met moins en évidence une aptitude individuelle, inégalement distribuée, qu'une capacité spécifiquement liée aux aspects de prédiction désignés par les divers matériels ; et que la fidélité de la prédiction est attribuable à un « conventionnalisme persévératif » ou à l'exactitude du stéréotype.

Néanmoins, l'adéquation entre prédiction et réponses est plus fréquente que l'inadéquation, et il reste à savoir quels mécanismes permettent de prédire les réponses d'autrui avec une exactitude supérieure à celle que fournit le hasard.

2. Les recherches sur les mœurs de prédiction permettent par ailleurs d'inférer l'existence de médiateurs accidentels de l'empathie, dénommés par N.L. Gage « clés intermédiaires de la perception interpersonnelle ».

La position des réponses a par exemple une incidence sur l'exactitude de la prédiction, et celle-ci est meilleure si le juge pour son appréciation s'en tient au juste milieu ou se réfère à un sujet modal au sein d'une population donnée.

La note d'exactitude est liée à la faveur que l'on manifeste à autrui ; elle met en évidence « l'effet lénifiant », tendance à se voir ou à voir autrui sous un jour favorable. Il s'agit là de la « clé de favorisation ».

Agissent également sur l'exactitude les « théories implicites de la personnalité », qui supposent une cohérence harmonieuse des réponses et des traits de personnalité d'autrui. L'exactitude serait meilleure chez les juges « autoritaires » ou « ethnocentriques » ayant une conception simpliste de la personnalité, et dans tous les cas où les réponses des O présentent une grande consistance interne.

La « supposition de similitude », ou tendance à juger autrui selon ses propres valeurs et critères, est un déterminant accidentel de l'exactitude qui joue fréquemment un rôle et qui se trouve renforcé par la faveur portée à autrui. Afin de corriger la note d'exactitude, on a essayé d'en soustraire une note de similitude ; mais l'impossibilité d'obtenir une note d'exactitude pure est bien établie.

On reconnaît à l'« attitude de stéréotypie », tendance à assimiler les uns aux autres dans la prédiction des sujets différents, une force certaine. Cette attitude serait reliée à des variables de personnalité telles que la simplicité cognitive ou l'autoritarisme.

Les recherches sur les mœurs prédictives sont d'une valeur incontestable ; malheureusement, elles sont encore trop peu développées et leur élaboration méthodologique demeure insuffisante.

3. Qu'en est-il de la liaison postulée entre empathie et accomplissement social ? Selon Steiner, elle ne serait qu'une illusion subjectiviste lorsqu'elle associe la réussite sociale à la capacité de prédire autrui *en tant que personne*. Dans les groupes sociaux on a affaire à des rôles et non à des individus ; ce que l'on perçoit des autres est fonction des positions qu'ils occupent et l'exactitude de la prédiction serait limitée au système des rôles. Ces hypothèses ont donné lieu à une série de recherches sur les relations entre l'exactitude et l'efficacité de groupes pourvus ou non de rôles, et sur la supériorité empathique des divers types de leaders.

Les liens entre l'empathie et la réussite des rapports interpersonnels sont surtout étudiés dans la relation conjugale et la relation thérapeutique. La similitude réelle ou supposée apparaît comme le facteur déterminant de la réussite de ces deux types de relation.

Par ailleurs, l'importance qu'il convient d'accorder à la supposition de similitude comme attitude prédictive a conduit à s'interroger sur ses corrélats interpersonnels et sociaux. On suppose plus de similitude avec une personne choisie sociométriquement. La supposition de similitude serait fonction des satisfactions retirées par le juge de rapports interpersonnels sécurisants. La complexité des relations d'interdépendance entre faveur à l'égard d'autrui et supposition de similitude n'a pas été éclaircie, non plus que les raisons pour lesquelles cette dernière est valorisée en contexte interpersonnel. Les corrélats sociaux de cette attitude entre opposés n'ont fait encore l'objet que de premières approches. D'une façon générale, ces recherches sur la supposition de similitude souffrent de la même insuffisance métrique que celles menées sur l'empathie avant la critique décisive de Cronbach.

À faire le bilan des résultats acquis et de leur utilisation possible on voit ainsi se poser de nouveaux problèmes en même temps que s'ouvrent de nouvelles perspectives de recherche.

- 202.** TAJFEL, H. "Quantitative judgement in social perception", *British Journal of Psychology* 50, 1959 : 16-29.

Les travaux concernant l'influence exercée par l'environnement social sur la perception, le jugement et l'interprétation de l'environnement physique ont essentiellement porté sur des changements uni-directionnels introduits dans le jugement ou la perception par les normes ou pressions sociales ; ils se sont

surtout attachés aux situations dans lesquelles le décalage entre les propriétés physiques réelles et les propriétés perçues s'effectue dans le sens même où s'exerce l'influence sociale. En revanche, on ne s'est guère occupé des changements pluri-directionnels ni eu grand souci de les expliquer pour les intégrer dans une théorie générale. L'auteur tend à combler cette lacune en étudiant le jugement quantitatif porté sur des séries de stimuli ; il se propose de montrer comment ce jugement varie au niveau intra-sériel selon que sont combinées les caractéristiques physiques des stimuli et leurs propriétés socialement attribuées, la perception des premières étant modifiée dans plusieurs directions qui dépendent de l'intervention des secondes. Un schéma théorique est proposé à cet effet ; il stipule notamment ceci :

1) Si l'on compare les jugements portés sur une série dont les stimuli diffèrent seulement par la dimension physique et ceux portés sur une série dans laquelle des variations de valeur sont directement reliées à des variations de dimension identiques à celles de la première série, on constate que les différences perçues entre les stimuli sont plus importantes dans la seconde série que dans la première. En revanche, des variations de valeur sans rapport avec celles de grandeur demeurent sans effet sur le jugement.

2) Lorsqu'une classification régissant un attribut autre que la dimension physique est surimposée dans une série de stimuli de telle sorte qu'une partie de la série physique tombe de manière cohérente dans une classe et l'autre partie dans une autre classe, les jugements sont différents de ceux qui concernent une série identique du point de vue physique, mais sans classification surajoutée. Les changements perceptifs se produisent dans une direction déterminée par la classe d'appartenance des stimuli. La classification a de l'effet seulement si elle est en rapport direct avec les variations de dimension physique, et elle a davantage d'effet si elle possède une valeur inhérente ou une pertinence émotionnelle particulière pour le sujet.

Ce schéma est vérifié sur des exemples où la dimension physique, la valeur socialement ou subjectivement conférée et la classe de rangement se combinent de manière différente. La plupart des combinaisons prises comme exemples sont représentatives des conditions de jugement en situation sociale. L'auteur tente d'appliquer ses prédictions à des jugements se rapportant non plus à une dimension physique mais à des attributs qui constituent un continuum abstrait, comme les traits personnels dans la perception sociale. Il montre également que les changements et les biais constatés dans les jugements stéréotypés peuvent être assimilés à ceux que l'on remarque dans le jugement de séries de quantités physiques.

- 203.** ROMMETVEIT, R. Selectivity, intuition and halo effects in social perception. Oslo, Oslo University Press, 1960, 173 p.

Quelques hypothèses sur les mécanismes de la perception d'autrui sont formulées, en rapport avec le modèle perceptif d'Egon Brunswick, et vérifiées empiriquement par une série d'expériences poursuivies dans les universités de Minnesota et d'Oslo. Rapprochant la perception des personnes de celle des objets inanimés, on définit, à partir du modèle de Brunswick, les traits ou attributs de personnalité non directement observables comme des stimuli « distants » (*distal*) et les manifestations de la conduite comme des stimuli sociaux « proximaux » (*proximal*), qui médiatisent l'information relative aux traits ou attributs de personnalité. Ces derniers sont inférés par combinaison des stimuli proximaux. Dans les cas où la perception est subordonnée à certains buts de conduite du percevant, le processus d'inférence peut revêtir un caractère instrumental. On fait alors deux hypothèses : celle d'une sélection dans la perception, un attribut de la personnalité primant les autres selon un critère de pertinence instrumentale et celle d'effets de halo, un attribut dominant influant sur le jugement relatif à des traits moins importants. Dans les conditions instrumentales, la perception semble être immédiate et intuitive.

Dans les expériences de validation de ces hypothèses, on présente aux sujets percevants des « personnes stimulus composites », à l'aide de photographies et de descriptions écrites de conduite, chacun de ces items ayant été choisi et testé pour sa valeur informative concernant certains traits comme « l'intelligence », « l'honnêteté » ou « l'apparence ». On démontre la perception sélective en invitant les sujets à ordonner un ensemble de « personnes stimulus » selon leur préférence personnelle : on s'aperçoit qu'un attribut, l'intelligence par exemple, sert de critère préférentiel de classement. La nature intuitive du processus perceptif est démontrée par le fait que, immédiatement après le classement, les sujets ne gardent en mémoire qu'un nombre très faible d'items ayant fourni une information sur le trait dominant. Les effets de halo sont également mis en évidence : ainsi une « personne stimulus » honnête et de bonne apparence, mais peu intelligente, apparaît comme plus intelligente qu'une autre « personne stimulus » qui se conduit avec une plus grande intelligence mais n'a ni honnêteté ni bonne apparence. L'analyse des déclarations des sujets sur l'importance des attributs dans la formation d'impression et dans le jugement montre que leur idéologie a plus d'influence que la perception effective et immédiate.

- 204.** BERKOWITZ, L. *Aggression. A social psychological analysis*. New York, McGraw-Hill, 1962, 361 p. [Bibliographie : 394 titres].

Le propos de l'ouvrage est de présenter une série de propositions théoriques sur la conduite agressive de manière à rendre compte de l'hostilité et de ses manifestations dans les situations sociales concrètes et les relations interpersonnelles. Quelque vingt ans après la contribution fondamentale de Dollard et Miller, du Groupe de Yale, sur la frustration et l'agression, l'auteur s'efforce, en raffinant leurs hypothèses, de développer une analyse

systematique du processus. Dans ce but, il utilise, de manière eclectique, les concepts du groupe de Yale, aussi bien que ceux de la theorie de l'apprentissage ou de la theorie de la dissonance cognitive. Quant au materiel qui nourrit les developpements, il est emprunte a des experiences de laboratoire comme aux observations de la biologie, de la psychologie animale ou de l'anthropologie, et il integre les donnees de la recherche dans les domaines les plus divers : theorie de la personnalite, etude des communications de masse, psychologie sociale, sociologie.

Les deux premiers chapitres traitent de l'origine de l'agressivite. Apres un examen des theories qui, dans la tradition de Freud et de McDougall, rapportent l'agressivite a la nature instinctive, il semble qu'on puisse maintenir, malgre les critiques qui lui ont ete adressees, l'interpretation de Dollard et Miller, qui voient dans l'agression une reponse a une frustration ; la frustration provoquerait un etat emotionnel, la colere, qui augmenterait la probabilite d'apparition de la conduite aggressive.

La discussion, abordee au chapitre 3, sur les facteurs qui determinent l'intensite de la reaction aggressive, retient les hypotheses de Dollard et Miller qui en font une fonction positive de 1) la force du besoin entrave par la frustration ; 2) l'ampleur de l'empechement subi ; 3) le nombre de frustrations repetees. Quelques modifications sont cependant apportees a ce schema, de maniere a tenir compte de l'anticipation d'une punition, qui peut diminuer la reaction aggressive.

Parmi les facteurs susceptibles d'inhiber l'hostilite et son expression, on propose, dans le chapitre 4, d'ajouter a ceux qui avaient ete avances par Dollard (anticipation de la punition ou crainte de ceux qui detiennent un controle direct sur la realisation des buts de la conduite) le sentiment de culpabilite, et le refus d'une desapprobation sociale. Diverses conditions sociales paraissent en outre affecter de facon variable la force des tendances inhibitrices : il peut y avoir un renforcement de l'hostilite par le groupe d'appartenance, ou par l'anonymat ; il est des cas ou l'agressivite est socialement adaptee, etc.

Le modele de generalisation de la reponse hostile etabli par Miller a partir du concept freudien de « deplacement » est repris dans les chapitres 5 et 6, afin d'analyser ce qui determine la « forme » et la « cible » de l'agression. Il est etendu a des exemples de conflit inter-groupes, en particulier aux cas ou l'hostilite est transferee sur des groupes minoritaires ou sur des « boucs-émissaires ». Il est d'autres facteurs de conflit inter-groupes, et le chapitre 7 s'attache a degager la signification des situations suivantes : opposition entre systemes de croyance ou l'hostilite apparait comme un reducteur de dissonance, competition pour des biens ou des valeurs qui intervient comme une frustration, agression instrumentale servant a la realisation des buts non-

agressifs. Quelques-unes des conditions qui permettent de résoudre de tels conflits sont examinées d'un point de vue théorique et pratique.

La valeur cathartique de l'acte agressif est discutée dans le chapitre 8. Il paraît d'abord nécessaire de bien distinguer entre les hypothèses qui attribuent à la décharge aggressive un affaiblissement de la propension à l'agressivité et celles qui ne lui attribuent qu'une simple réduction de tension qui provoquerait un mieux-être sans pour autant diminuer la probabilité de conduites agressives ultérieures. Il semble d'autre part qu'une certaine latitude d'expression de l'hostilité diminue l'agressivité provoquée par une frustration mais favorise les manifestations de tendances hostiles habituelles. La validation expérimentale des hypothèses relatives à la catharsis apparaît comme une tâche à la fois essentielle et très délicate.

Les effets de l'expression de la violence dans les moyens de communication de masse sont passés en revue dans le chapitre 9. La probabilité qu'une telle expression a de provoquer des conduites agressives serait fonction de : 1) le niveau d'agressivité habituel de l'audience ; 2) l'intensité des tendances hostiles éveillées par le message ; 3) le degré d'association du message avec les situations où les habitudes de violence ont été acquises et celles qui suivent sa présentation ; 4) l'intensité de la culpabilité ou de l'anxiété éveillées par l'expression de la violence.

Le chapitre 10 étudie les caractéristiques des personnalités agressives et leur développement. Plutôt que des besoins agressifs chroniques, on rencontrerait chez les personnes très agressives une disposition acquise à répondre agressivement à des situations de frustration. Divers traits de personnalité sont associés à un haut niveau d'agressivité et l'on peut montrer l'influence de frustrations précoces ou répétées sur la formation de la personnalité aggressive ainsi que celle des méthodes d'éducation sur le développement d'un contrôle interne des tendances agressives.

Un examen des facteurs intervenant dans les actes anti-sociaux comme les crimes, homicides et suicides, met en évidence le rôle joué par la frustration dans la genèse de la conduite criminelle. Les tendances criminelles sont considérées comme des habitudes acquises ; chez le meurtrier, une intense frustration provoquerait une décharge émotionnelle assez forte pour vaincre un contrôle interne faible ; les suicidaires se puniraient d'une frustration dont ils se sentent responsables.

- 205.** SHERIF, M. (ed.). *Intergroup relations and leadership*. New York, J. Wiley, 1962, 284 p. [Bibliographie : 166 titres].

M. Sherif souligne l'importance des relations intergroupes et du leadership, que l'on se place à un niveau micro ou macrosociologique. Le seul examen des



caractéristiques de l'individu ou du groupe ne peut permettre de comprendre les rapports entre groupes ; il est nécessaire de considérer également les relations fonctionnelles positives ou négatives entre les groupes. Diverses recherches expérimentales ont mis en lumière les causes et conséquences de la coopération ou du conflit. Mais, se pose alors le problème de la validité de ces recherches eu égard aux groupes réels.

Faris examine les approches les plus significatives qui ont été tentées dans ce domaine. Il expose les erreurs fondamentales des théories sur la conduite de l'homme social, qui ne tiennent pas compte de la constellation de ses relations avec d'autres individus et d'autres groupes. En outre il met l'accent sur l'organisation des groupes sociaux, sur leurs normes, sur le rôle de l'individu dans le groupe vis-à-vis des autres groupes sociaux comme cadre dans lequel se manifestent les attitudes et le comportement.

Stogdill présente une approche théorique et méthodologique du leadership dans le domaine des organisations industrielles, en montrant la nécessité d'envisager différents niveaux d'analyse. Le leadership est une position à l'intérieur de l'organisation. D'autre part, les leaders et leurs représentants se trouvent engagés dans les interactions interpersonnelles et également dans les transactions intergroupes. Le schème de l'interaction interpersonnelle est donc étendu à l'interaction intergroupes. De plus certaines lacunes sont relevées, notamment celles qui concernent l'influence du type de pouvoir sur les leaders, lorsqu'ils sont en relation avec d'autres groupes.

Robert Dubin considère les relations entre la direction et le syndicat aux États-Unis comme un système intergroupes. Il montre comment les propriétés de ce système ainsi que l'organisation et les buts de ses sous-unités affectent les fonctions de leadership, spécialement l'éventail des choix et la souplesse des négociations. Certaines caractéristiques du système et des sous-systèmes agissent donc en tant que contraintes sur la prise de décision des leaders.

Une étude approfondie de ce système intergroupes conduit Dubin comme Stogdill à considérer que les grandes organisations dont il a étudié les interrelations font partie à leur tour de systèmes plus vastes. Ainsi il faut tenir compte des influences extérieures. Dubin illustre ce phénomène en se référant à la situation des États-Unis.

Robert R. Blake et Jane S. Mouton s'appuient sur des études expérimentales concernant la compétition entre petits groupes de jeunes et petits groupes d'adultes, pour comprendre les conflits entre syndicats et direction, dans le but d'orienter ces derniers vers une collaboration pour la résolution des problèmes.

En second lieu, Blake propose d'étudier les conflits intergroupes dans l'optique de la science du comportement. Dans cette optique on s'efforce de

traiter les symptômes de l'antagonisme intergroupes de la même manière que s'effectue l'approche médicale de la maladie. Cette thérapeutique se fonde sur l'identification des conflits entre le syndicat et la direction. On diagnostique les causes qui produisent ces symptômes et l'on s'efforce de traiter directement les causes plutôt que d'en rester aux symptômes.

Lewis M. Killian centre son analyse sur le leadership noir dans un système de ségrégation dans le sud des États-Unis avant 1954 et étudie les tendances qui se sont développées depuis cette date. Les changements survenus dans le leadership noir en moins de dix ans ont été particulièrement importants dans les villes. À travers une analyse institutionnelle, Killian présente ces changements comme déterminés par des événements extérieurs aux groupes particuliers de Noirs ou de Blancs dans le Sud des États-Unis, par exemple la réaction des autres nations à la ségrégation aux États-Unis. Un changement important s'est produit dans le leadership après la décision de la Cour Suprême de 1954 sur la déségrégation : le leader noir s'oppose au pouvoir des Blancs alors qu'auparavant il s'en accommodait. Cette étude rend également compte des mouvements et des contre-mouvements sociaux dans le Sud des États-Unis.

Les relations entre groupes ethniques et les discriminations raciales à l'intérieur d'une nation ont fréquemment provoqué des tensions internationales. Otto Klineberg expose comment la recherche sur les aspects psychologiques de ce rapport entre relations intergroupes et relations internationales s'appuie implicitement sur les nombreux travaux effectués aux États-Unis à propos des stéréotypes, des préjugés et de la distance sociale. La recherche antérieure à la seconde guerre mondiale fait état d'un racisme plus ou moins nuancé, mais général, aux États-Unis. Les stéréotypes sur les exogroupes qui en résultent tendent ensuite à se maintenir alors même que le principe de discrimination est mis en question et que le gouvernement américain instaure des réformes en partie d'ailleurs pour faciliter ses relations avec les états du Tiers-Monde. Klineberg enfin incite à déterminer l'étendue du racisme en recherchant des manifestations chez ses victimes et souligne le lien entre ces recherches et l'étude du leadership.

Conformément aux tendances actuelles de la science politique, Robert C. North étudie les relations internationales du point de vue de la pratique politique et de la prise de décision. Il s'efforce notamment d'élucider les conditions dans lesquelles des conflits entre des systèmes peuvent être à l'origine de nouvelles tendances à l'intégration et créer des institutions. Dans le modèle opératoire qu'il suggère les perceptions des hommes d'État sont successivement des variables dépendantes au niveau de l'information puis indépendantes quand, traduites en décisions et action elles affectent d'autres nations. Il évite cependant de réduire le processus des relations internationales à la seule subjectivité des dirigeants en confrontant leurs perceptions des

problèmes aux possibilités réelles de l'État. Ce modèle est appliqué à l'analyse des décisions politiques pendant la première guerre mondiale.

Chaque système de contrôle et d'utilisation des ressources naturelles peut par certains de ses aspects être facteur de cohésion ou de division pour le groupe. Raymond E. Crist examine donc différents régimes fonciers au cours de l'histoire et dans diverses parties du monde et étudie l'influence qu'ils ont pu avoir sur les groupes sociaux et politiques et sur le développement de nouveaux mouvements visant à modifier ces systèmes. Son analyse précise l'interaction constante des aspects matériels et non matériels d'un ensemble culturel et dégage les relations créées par un système préférentiel de contrôle des ressources.

Certains anthropologues désignent sous le terme de "factionnalisme" l'apparition de groupements nouveaux dans une société, quand celle-ci s'avère incapable de proposer une ligne de conduite conforme à la tradition culturelle, dans le cas d'un bouleversement ou d'une confrontation avec un élément totalement étranger. David H. French passe en revue plusieurs analyses de ce phénomène. L'ambiguïté constitue une condition favorable au développement du factionnalisme. Par exemple, un grand nombre d'alternatives diverses rend possible la création de factions dont les prises de position, bien qu'incompatibles ne sont pas diamétralement opposées mais se situent sur des échelles de choix entièrement différentes. L'absence de rapport entre les positions de telles factions peut se manifester par leurs accusations réciproques d'illégitimité. Le factionnalisme apparaît lorsque des groupes à technologie peu développée entrent en contact avec les puissances industrielles et coloniales et lorsque s'y développent des mouvements sociaux proposant à la fois des solutions traditionnelles ou importées.

Alan R. Beals propose une méthode permettant de saisir l'apparition et les nuances du factionnalisme. Son étude d'un village indien qui associe l'analyse des moyens traditionnels de subsistance, de l'organisation sociale et des valeurs à des observations successives sur le terrain fait apparaître un factionnalisme diffus, dû aux innovations apportées par la puissance coloniale et aux influences venant des centres urbains modernes. Ce factionnalisme est un processus flou, le conflit ne se manifeste pas nettement entre des sous-groupes bien organisés mais existe à la fois à l'intérieur des sous-groupes et entre eux, sans que des oppositions idéologiques soient clairement exprimées.

- 206.** PEPITONE, A. *Attraction and hostility*. New York, Atherton Press, 1964, 238 p.

Les nombreuses études psychosociologiques qui se sont fixé pour but l'examen de problèmes tels que la cohésion dans les groupes, le besoin d'affiliation, la compétition intergroupes ont ceci en commun qu'elles posent toutes de

manière implicite, une question fondamentale : pourquoi un individu est-il attiré ou non par les autres ? On ne voit guère ce qui retient de poser pareille question de manière plus explicite, même s'il faut pour cela renoncer à utiliser des modèles théoriques dont l'élégance ne déguise pas la trop grande généralité. Le problème peut alors être formulé en ces termes : peut-on mettre en évidence un mécanisme commun et fondamental apte à rendre compte des comportements d'attraction et d'hostilité interpersonnels ?

La première partie de l'ouvrage procède à l'analyse critique des notions d'attraction et d'hostilité au travers des théories psychosociologiques les plus célèbres. Ni les modèles reposant sur la satisfaction des besoins et les mécanismes de frustration, ni les modèles de cohérence cognitive tels que ceux d'équilibre, de congruence ou de dissonance n'apparaissent assez précis pour procurer des interprétations exhaustives de l'attraction et de l'hostilité. L'approche dynamique s'est finalement plus intéressée aux causes et aux conséquences de l'attraction interpersonnelle qu'à la nature du phénomène ; l'orientation individualiste, préoccupée par les mécanismes d'agression, a négligé le domaine de l'attraction. La prise en considération de points de vue plus restrictifs faisant appel à l'étude de comportements sociaux susceptibles de recevoir une interprétation en termes de motivations cognitives n'apporte pas de résultats plus nets.

Un tel examen théorique laisse penser que le processus fondamental du vaste champ psychosociologique qui inclut l'attraction et l'hostilité pourrait être la manifestation chez l'individu du besoin de maintenir une structure cognitive cohérente en regard de l'évaluation qu'il fait de lui-même et de son environnement social. Une série d'hypothèses plus précises sont, à cet égard, formulées, hypothèses destinées à tester ce mécanisme de validation cognitive dans des situations susceptibles de donner lieu à des comportements d'attraction et d'hostilité de types différents.

La validation de ces différentes hypothèses fait l'objet de la seconde partie du livre, qui regroupe une série d'études expérimentales dont on discute les résultats et à propos desquelles on fait différentes suggestions.

- 207.** SHRAUGER, S. ; ALTROCCHI, .J. "The personality of the perceiver as a factor in person perception", *Psychological Bulletin* 62(5), Nov. 1964: 289-308. [Bibliographie : 96 titres].

La personnalité de celui qui perçoit est l'une des composantes de la perception d'autrui. Bien qu'important cet aspect du problème n'a pas été étudié systématiquement, ainsi qu'il apparaît si l'on passe en revue les travaux qui lui ont été consacrés.

On a tout d'abord essayé d'interpréter les différences dans la perception d'autrui en termes de variables globales, comme l'exactitude et la similitude supposée. Cronbach a critiqué ces deux approches qui, malgré des affinements conceptuels et méthodologiques, n'ont pu rendre compte du phénomène. Il est apparu que les différences individuelles dans la perception d'autrui devaient plutôt être considérées en elles-mêmes. Les suggestions de Cronbach et les contributions récentes à la théorie de la personnalité ont mis l'accent sur la possibilité de concevoir des différences entre les autres. Plusieurs recherches ont été consacrées à cette différenciation et elles semblent ouvrir des perspectives intéressantes, bien que les techniques de mesure fassent encore problème. D'autres études ont porté sur les différentes façons de décrire les caractéristiques d'autrui selon des dimensions spécifiées par l'expérimentateur. Elles peuvent se grouper sous 4 rubriques : description favorable, hostilité, tendance à la domination, interactions entre les traits du juge et ceux de la personne stimulus. Conscients de l'arbitraire lié à une telle spécification préalable, certains chercheurs ont laissé à leur sujet toute liberté dans le choix des caractéristiques à attribuer à autrui. Cette méthode fournit un genre d'information unique montrant que, selon leur personnalité et leur rôle, les sujets mettent l'accent dans leurs descriptions sur tels ou tels traits physiques ou psychologiques. La théorie de la personnalité implicite, introduite par Bruner et Tagiuri et élaborée par Cronbach, fournit un autre moyen d'aborder le problème. Selon les sujets, situation et personnes stimulus, ces études ont établi l'existence de modèles constants dans l'intercorrélation des traits attribués à autrui. L'extension de l'usage des méthodes mathématiques et statistiques dans ce domaine devrait enrichir la connaissance de la perception d'autrui.

Ne pouvant que constater le manque de systématisation des études, les auteurs proposent pour l'avenir un cadre d'organisation de la recherche. Tout d'abord, la psychanalyse leur paraît fournir une manière complémentaire d'aborder la personnalité en ce qu'elle prévoit l'examen des variables motivationnelles et cognitives. Puis ils suggèrent l'étude des interactions possibles entre les variables de personnalité, de situation et de perception, de telles recherches devant être facilitées par l'utilisation des calculateurs électroniques. Ils concluent sur des recommandations méthodologiques générales.

- 208.** JONES, E. E. ; DAVIS, K. E. "From acts to dispositions. The attribution process in person perception", pp. 219-266 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 2. New York – London, Academic Press, 1965, xi – 348 p. [Bibliographie : 21 titres].

Sous l'influence de F. Heider, la recherche psycho-sociologique s'est efforcée d'éclairer les relations existant entre la perception des personnes et la conduite interpersonnelle. Force est de constater toutefois que, si les problèmes

essentiels ont été posés, il manque au champ d'étude des aspects cognitifs de l'interaction sociale une unité théorique. Soucieux de pallier cette carence, les auteurs s'attachent à l'analyse théorique de la « causalité phénoménale », c'est-à-dire du processus d'attribution à autrui de la causalité et de l'intention de ses actes. Ils entendent par là poser les fondements d'une théorie de la perception sociale.

Les analyses de Heider sur la psychologie naïve permettent de dégager le paradigme du processus d'attribution : pour le sujet percevant, les « effets » produits par un comportement observable constituent le point de départ d'une inférence qui va expliquer ce comportement par certains « attributs » de son agent (intentions immédiates ou dispositions et caractéristiques personnelles plus stables) compte tenu des connaissances et des aptitudes de ce dernier. Sur la base de ce paradigme est élaborée une théorie, dite des « inférences correspondantes » (*correspondent inferences*), précisant les conditions dans lesquelles s'effectue le passage de la constatation d'un acte à la supposition des mobiles qui ont animé son agent. Cette théorie est développée en deux temps qui considèrent successivement : 1) les déterminants de la valeur informative d'un acte lorsque le sujet percevant se réfère uniquement à la signification que revêtent, pour l'agent, l'acte et ses conséquences ; 2) les déterminants de l'évaluation que le sujet percevant fait de l'agent lorsqu'il est lui-même affecté positivement par l'acte ou ses conséquences.

Par correspondance d'une inférence, les auteurs entendent non pas son exactitude, mais le degré d'identité établi entre un comportement et ses effets et les « attributs », intentions ou dispositions personnelles, qui en rendent compte. À côté de la nature et de la force de ces attributs, il convient de considérer les contraintes de la situation à l'intérieur de laquelle s'inscrit le comportement de la personne observée et qui fournit certains indices pour en interpréter la signification. La compréhension des mobiles d'une action (définie comme une réponse molaire qui reflète à quelque degré un choix personnel de son agent) suppose que l'on évalue ses « effets » par rapport à d'autres effets qui auraient pu être produits par des comportements différents. Ces effets, c'est-à-dire les conséquences d'une action sur l'environnement ou sur l'agent, peuvent être évalués en fonction de leur nombre, de leur caractère distinct ou potentiellement distinct et de leur désirabilité sociale. À partir de cette analyse, les auteurs arrivent à formuler certaines hypothèses quant à la détermination du degré de correspondance : celle-ci augmente à mesure que diminuent les contraintes de la situation et que la force de l'attribut inféré s'écarte de la valeur moyenne que lui reconnaît le sujet percevant chez la plupart des individus ; elle est une fonction inverse du nombre d'effets qui sont distingués et de la désirabilité sociale qui leur est affectée. Une matrice où sont mis en regard l'importance des effets distincts et leur niveau de désirabilité sociale permet de prédire le degré de correspondance d'une inférence. Pour rendre plus précise cette prédiction, on établit des règles permettant d'identifier

les effets d'un acte, de calculer leurs caractères communs ou distincts et d'évaluer leur désirabilité sociale. Ces diverses propositions théoriques sont illustrées par une expérience qui montre que si un comportement est conforme à des prescriptions de rôle clairement définies, il apporte moins d'information sur les caractéristiques de son agent que s'il s'en écarte sensiblement.

La perception et l'évaluation de la personne observée peut dépendre également du fait que ses actes ont des conséquences favorables ou défavorables pour celui qui la perçoit. On parlera dans ce cas de « pertinence hédonique » d'un acte pour son observateur, pertinence qui affectera la perception de façon différente selon qu'elle est « impersonnelle » (quand les conséquences qui concernent l'observateur sont indépendantes de la volonté de l'acteur) ou « personnalisée » (quand l'action répond à l'intention de faire du bien ou de nuire à l'observateur).

Lorsqu'une action met en cause un observateur, sans être intentionnellement orientée vers lui, sa pertinence hédonique dépend de la signification que lui confèrent les intérêts et motivations de ce dernier. On est alors amené à distinguer entre l'effet de la pertinence sur la correspondance des inférences et l'effet conjoint de la pertinence et de la correspondance sur l'évaluation de l'auteur de l'acte. Plusieurs hypothèses sont présentées à ce sujet et vérifiées empiriquement : il semble que la correspondance augmente à mesure que croît la pertinence et que l'évaluation soit d'autant plus extrême que la pertinence et la correspondance sont élevées. La pertinence affecte la direction de l'évaluation mais n'est qu'un des déterminants de son caractère extrême. Lorsqu'une action est infléchie par la présence du sujet percevant et si elle obéit à des mobiles qui sont directement rapportés à lui, une nouvelle variable affecte la correspondance : le « personnalisme » (*personalism*). On distinguera le « personnalisme » de la « pertinence » toutes les fois que le sujet percevant impute à l'auteur d'un acte la connaissance du fait que ce dernier est susceptible d'affecter, positivement ou négativement, ses intérêts propres. En présence d'une action jugée de la sorte, le sujet percevant doit établir si elle dépend uniquement du fait qu'elle est dirigée vers lui : si tel est le cas, la probabilité qu'il fasse des inférences sur la bienveillance ou la malveillance de l'acteur est plus forte que s'il ne s'en sent pas la cible. Une action qui est à la fois pertinente et personnalisée a un effet direct sur l'évaluation qui est faite de son auteur. Le personnalisme est supposé produire des effets de halo plus importants que ceux qui sont prévus dans le cas de pertinence hédonique impersonnelle. Bien que peu d'expériences aient porté sur le rôle de la personnalisation dans le processus d'inférence, on peut en trouver indirectement des illustrations dans les études qui ont été consacrées aux facteurs qui modèrent les réactions aux insultes ou attaques verbales : le personnalisme joue un rôle plus grand dans l'inférence lorsque l'action se fait au détriment du sujet percevant que lorsqu'elle se fait à son avantage. Diverses expériences sur l'« *ingratiatio* » permettent de supposer que les actions

avantageuses pour le sujet percevant sont plus ambiguës que les actions dommageables car elles peuvent servir à le manipuler dans le but d'obtenir des bénéfices ultérieurs : le sujet percevant n'est plus alors une cible en tant qu'il est une personne avec ses qualités propres, mais en tant qu'il occupe une certaine position sociale ou qu'il contrôle certaines ressources. Dans ces cas ambigus la correspondance des inférences risque d'être basse.

- 209.** KAUFMANN, H. "Definitions and methodology in the study of aggression", *Psychological Bulletin* 64(5), 1965 : 351-364. [Bibliographie : 72 titres].

La recherche sur l'agression a rencontré d'abord des difficultés d'ordre conceptuel. L'hypothèse originelle de la relation entre la frustration et l'agression n'a pu malgré des raffinements théoriques donner lieu à des définitions opératoires satisfaisantes. D'autre part, des expériences en psychologie animale amenèrent à conclure que l'explication de l'agression chez l'homme ne peut résider dans le recours à des facteurs psychologiques ou génétiques. L'équivoque de la notion d'agression apparaît car on peut inclure sous ce terme l'agression potentielle ou tendance agressive, l'agression incomplète, qui n'a pas atteint son objet, l'agression commise avec répugnance, par obéissance à un ordre ou par devoir, ou prendre en considération la conscience qu'a la victime d'être l'objet d'un acte agressif. Le terme d'agression sera donc utilisé ici pour désigner des comportements qui sont dirigés contre un objet et qui ont, du point de vue de celui qui attaque, une certaine probabilité d'atteindre cet objet. Au plan théorique, les recherches récentes ont porté sur les divers déterminants de la tendance à l'agression, sur l'importance de l'évaluation du stimulus par le sujet et sur le rôle des motivations dans l'agression.

En second lieu la démarche expérimentale tentant d'expliquer l'agression par d'autres phénomènes n'a pas abouti à des résultats probants. C'est ainsi que la relation entre l'agression et l'hostilité a été étudiée, mais cette dernière notion est peu précise et il est apparu que d'autres variables devraient être considérées si l'on voulait prévoir les objectifs et l'intensité du comportement agressif. Le terme de colère recouvre de même une multiplicité de sens. Les diverses recherches étudiant conjointement l'agression et la colère mettent en évidence l'existence d'une relation entre les deux phénomènes, bien qu'il puisse y avoir agression sans colère, mais ne peuvent établir de rapport de causalité. Dans la théorie du couple frustration-agression, la notion de déplacement signifiait que l'agression était dirigée vers un objet autre que celui qui avait été cause de la frustration. Le phénomène du bouc émissaire qui est un cas de déplacement d'objectif a été étudié mais surtout dans l'optique de ses conséquences observables, ce qui a nui à une compréhension complète du processus. Toujours dans cette même théorie, la catharsis traduisait une diminution de la réponse agressive à une agression préalable. Mais dans les expériences



postérieures les conséquences de la catharsis ne sont pas apparues clairement du fait de résultats contradictoires.

- 210.** MAISONNEUVE, J. « La sociométrie et l'étude des relations préférentielles », pp. 217-267 in : FRAISSE, P. ; PIAGET, J. (éds.). *Traité de psychologie expérimentale*. IX – *Psychologie sociale*. Paris, Presses universitaires de France, 1965, 270 p. [Bibliographie : 254 titres].

Par sociométrie on entend l'application de la mesure (*metrum*) à l'être social (*socius*) ; il s'agit « d'étudier à l'aide des mathématiques les caractères psychologiques des populations », de dégager « des modèles d'interrelations spontanées » entre les hommes. Deux acceptions demeurent cependant possibles selon qu'on envisage de mesurer toutes les relations interpersonnelles ou qu'on limite le champ de la sociométrie aux relations préférentielles exprimées dans des situations de choix. C'est à la seconde manière de voir que se rallie l'auteur qui envisage l'étude des relations préférentielles sous trois angles : cadres d'investigation, élaboration des données, interprétation des résultats.

1. L'investigation est liée tout d'abord à la situation sociométrique. Comme cette situation est celle du terrain, et non du laboratoire, on peut se demander si la méthode utilisée mérite d'être dite expérimentale. L'expérimentation telle que l'entend Moreno cherche en effet « à mesurer ce qui peut être mesuré, à prouver ce qui peut être prouvé, mais dédaigne mesures et preuves pour elles-mêmes » : le souci du *socius* passe celui du *metrum*. Sa valeur expérimentale, la sociométrie la doit moins au lieu où s'exerce sa recherche qu'à la rigueur de son cadre notionnel et méthodologique, à la légitimité de ses mesures et ultérieurement de ses interprétations. L'investigation porte sur les désirs subjectifs. Ces désirs sont sollicités sous forme de choix en fonction d'un ou plusieurs critères spécifiques liés à des situations spécialement significatives pour les membres des groupes en cause. Les préférences exprimées le sont dans la perspective d'une application prochaine. Aussi le climat de l'opération est-il très important dans l'application du test sociométrique. Une enquête sociométrique doit toujours éviter la solennité qui pourrait l'apparenter à un sondage administratif, être présentée au groupe sous forme conditionnelle et donc admettre le refus de répondre, garantir l'anonymat des réponses et résultats individuels.

Autant qu'à la situation sociométrique, l'investigation est liée au système notionnel. Les théories moréniennes reposent sur certaines notions assez confuses, notamment celles de « spontanéité » et de « tele » ; d'où le triple effort des sociométristes qui tendent à opérationnaliser leurs notions (définissant par exemple l'expansivité par le nombre de choix émis), à les mathématiser (désignant comme leader celui qui a reçu un nombre de choix atteignant un certain seuil statistique) ; ou encore à préciser de nouveaux

vocables, comme Gibb qui substitue au mot leader le terme « socio-center » (1950). La notion-clé est celle « d'atome social » qui désigne non l'individu pris en lui-même, mais le réseau des interrelations dont chaque sujet est le foyer. On distingue deux vecteurs, centrifuge et centripète ; le premier correspond au sentiment d'attrait ou d'aversion que le sujet éprouve pour les membres de son groupe (expansivité plus ou moins forte, de caractère positif ou négatif) ; au vecteur centripète correspondent les choix et les rejets dont le même individu a été l'objet. On établit ainsi le statut sociométrique des individus dans leur groupe, le test sociométrique mettant en évidence des phénomènes de gravitation socio-affective dont les sujets les plus populaires constituent les centres, tandis que les isolés et les exclus sont rejetés vers la périphérie.

Il est important, enfin, de noter que l'investigation s'étend au domaine perceptif. Si l'enquête sociométrique classique s'attache aux attitudes sélectives, nombre de chercheurs se demandent comment les sujets se représentent leur propre situation socio-affective dans le groupe dont ils sont membres. Pour répondre on ajoute à la question : « qui choisissez-vous ? » une nouvelle question : « par qui croyez-vous avoir été choisi ou rejeté ? ». En 1942 déjà Moreno avait prévu cette extension, à laquelle Maucorps devait, en 1949, consacrer un exposé. Elle ne fut cependant élaborée systématiquement qu'en 1952 par R. Tagiuri sous le nom « d'analyse relationnelle ». Ce domaine de la perception sélective constitue un secteur particulier du problème général de l'empathie, ou de la sensibilité aux attitudes d'autrui et de la pénétration de ses sentiments, qu'ils soient positifs, négatifs ou neutres à notre égard.

2. L'élaboration des données dépend au premier chef des systèmes de symbolisation. Pour éviter certaines équivoques conceptuelles, on traduit les données brutes obtenues par le test sociométrique selon un système symbolique. Ces données se prêtent à deux modes de transposition graphique : le graphisme des signes et le graphisme des lignes. Le premier consiste à traduire toutes les formes de relations dyadiques multiples par des lettres, le second par des lignes. Tagiuri (1952) représente tous les types possibles de relations dyadiques selon un système de vecteurs. Maisonneuve (1962) présente un système graphique solaire en « constellation » dans lequel est synthétisé l'ensemble des relations d'un sujet avec tous ses autres compagnons. Enfin, pour présenter l'ensemble des relations exprimées entre tous les membres d'un groupe, Moreno (1934, 1953) établit les premiers sociogrammes. Par la suite de nombreux efforts ont été faits pour standardiser et rationaliser l'élaboration du sociogramme. Le plus intéressant est celui de la cible proposé par M. Northway (1952).

Plus généralement, l'élaboration des données pose le problème de la mesure en sociométrie. Les réponses au test sociométrique sont transposables sur des tableaux carrés, les sociomatrices, où les émissions de chaque sujet

apparaissent dans des lignes tandis que leurs réceptions se lisent dans des colonnes. Ces sociomatrices constituent à la fois la base d'opérations simples (calculs indiciels, réarrangement de l'ordre des sujets) et de recherches analytiques beaucoup plus complexes portant sur les relations indirectes. On peut s'interroger sur la légitimité de l'évaluation numérique des scores et des statuts sociométriques. Il est parfaitement possible de justifier les opérations de mesure en sociométrie, mais à condition d'échapper à toute prétention strictement quantificatrice, et de poser le problème en terme d'ordination. Il s'agit en effet, non point d'apprécier l'intensité qualitative des sentiments interpersonnels, mais l'opération sélective et l'ordre de sélection d'un ensemble de sujets effectivement placés dans une même situation. Les mesures sociométriques doivent renoncer d'emblée à exprimer des « qualités affectives » et, par ailleurs, elles ne doivent recourir aux évaluations quantitatives qu'avec conscience de leur caractère grossier.

3. Quant à l'interprétation des résultats, il semble qu'on ne puisse suivre Moreno dans sa conception d'un système sociométrique quasi-coextensif à l'ensemble des recherches psychosocio-métriques. La sociométrie fournit cependant une contribution scientifique importante. D'abord sous forme d'un apport intrinsèque à la connaissance de l'homme en groupe : elle permet non seulement l'étude monographique et clinique des collectivités particulières, mais elle dégage certains « modèles » d'une portée plus générale dans la perspective de l'individu, des relations interpersonnelles ou des structures de groupe. Les résultats sociométriques ne sauraient cependant être valablement interprétés sans être mis en relation avec d'autres variables tant psychologiques que sociologiques, et sans recours à l'étude statistique d'échantillons suffisamment étendus et représentatifs.

L'enquête sociométrique intervient très fréquemment au cours de recherches d'ensemble sur les phénomènes de sociabilité ; il s'agit donc de mettre ses résultats en relation avec diverses variables d'ordre sociologique ou psychologique. Dans tous les cas les principales difficultés résident dans l'interprétation. L'interprétation de l'influence de chaque facteur ne saurait être que psychosociologique, c'est-à-dire envisagée simultanément en termes de conditionnement et de motivation. D'une part les variables sociologiques doivent être interprétées en fonction des facilitations et des significations psychologiques qu'elles provoquent au niveau des sujets concernés ; d'autre part, et à l'inverse, le rôle des facteurs personnels doit être référé aux situations collectives, valeurs et modèles culturels.

- 211.** PAGÈS, R. « La perception d'autrui », pp. 101-162 in : FRAISSE, P. ; PIAGET, J. (éds.). *Traité de psychologie expérimentale*. IX – *Psychologie sociale*. Paris, Presses Universitaires de France, 1965, 270 p. [Bibliographie : 254 titres].

La psychologie sociale s'intéresse moins au corps humain comme stimulus perceptif qu'aux conduites sociales perçues et aux traits et caractères qui les sous-tendent. La notion de perception s'élargit donc considérablement et tend à se rapprocher de tout processus cognitif, représentation, jugement, et même valeur. Pour éviter toute confusion, de nouveaux vocables ont été proposés, tels aperception ou appréhension d'autrui.

L'appréhension peut être intuitive ou minutieuse, selon qu'il s'agit d'une situation instrumentale liée pour le sujet à une certaine action qui l'intéresse ou d'une situation judiciaire (*judgmental*) dans laquelle le sujet est invité à une tâche d'estimation de l'objet suivant un critère déterminé. Par ailleurs, tout un secteur de la perception d'autrui est, au niveau des études qui lui sont consacrées, confondu avec les choix et les préférences qui s'établissent en fonction des valences ou utilités reconnues à autrui c'est-à-dire avec la sociométrie.

Deux courants s'opposent sur la nature du stimulus : l'un suggère, ou tente, une généralisation des lois de la perception des objets physiques ; l'autre insiste sur le caractère global et original de l'objet humain. Le dernier met en évidence la force de l'appréhension anthropomorphique des choses, par des recherches sur la perception de l'intention ou de la causalité ainsi que par les études de perception physiognomique. Enfin les formes de présentation expérimentale du stimulus humain peuvent être primaires (la personne réelle et agissante) ou secondaire (un substitut à la personne).

La perception d'autrui a été étudiée chez l'animal notamment par la méthode des leurres et la théorie de l'empreinte ou la détermination des effets physiologiques et comportementaux de la perception des autres.

La perception d'autrui chez l'enfant s'inscrit, dès l'origine darwinienne de son étude, dans le cadre de l'appréhension des expressions émotionnelles et de son développement. L'importance privilégiée de la présence et du visage humain ainsi que de la réaction sourire a été rapidement confirmée. Les résultats d'expériences utilisant des techniques se rapprochant de celle du leurre tendraient à faire apparaître que la perception chez l'homme aurait atteint dès la naissance un haut niveau de maturation qui se poursuit ensuite en interaction avec l'apprentissage.

L'étude expérimentale de la perception des mimiques a mis en relief leur caractère social, qui en fait un langage. L'analyse dimensionnelle a été tentée et a abouti à la création de diverses échelles. Le degré d'universalité de l'intercompréhension des mimiques dépend, d'une part, de leur correspondance avec les manifestations émotionnelles spontanées et, d'autre part, de la ressemblance apparente entre ces manifestations suivant les individus et les ethnies.

Les expériences concernant le développement de l'appréhension des expressions montrent toutes qu'une perception concrète et intuitive, souvent décalée par rapport aux commentaires verbaux, précède l'appréhension compréhensive, classificatoire, très liée au langage et usant consciemment de critères subjectifs.

Deux approches méthodologiques ont été utilisées dans l'analyse des cadres subjectifs de l'appréhension. La méthode psycho-linguistique a surtout porté sur l'appréhension représentative dans laquelle la personne-organisme est moins visée que la personne-caractère, agent social et source de communication ; les informations dues aux messages émis par les individus ou les groupes jouent là un rôle essentiel. La méthode perceptive, en utilisant des phénomènes de déformations et d'illusions, souligne l'importance de la familiarité dans les variations de l'élasticité de l'image. La perception émotionnelle a été étudiée en enregistrant l'aire de la pupille pendant qu'on présente au sujet des stimuli visuels ; l'importance de ces recherches réside surtout dans l'adéquation d'une méthode à un objectif théorique, du fait du rôle de la pupille dans l'appareil sensoriel lui-même.

L'appréhension d'autrui se spécifie selon des cadres de référence individuels et selon son insertion sociale.

À part l'image du « moi mêlé » que, dans les expériences, les sujets reconnaissent rarement comme telle, les expérimentateurs manquent de moyens permettant à la fois de maintenir et de contrôler l'intervention perceptive de l'image de soi. Ce sont donc surtout les appréhensions « perspectives », phénomènes de projection et d'assimilation, qui ont été étudiées. Le questionnaire par procuration constitue l'instrument de recherches qui visent à dégager la structure des estimations comparées de soi et d'autrui et à préciser la perspective dans les conduites d'estimation métrique d'autrui.

Quant aux recherches concernant l'appréhension sociale, elles ont porté sur la discrimination sociale qui peut s'exprimer par des indices : indices signalétiques et indices justificatifs ou renforts du préjugé, et, dans une moindre mesure, sur l'attribution de la causalité dans les relations sociales.

- 212.** MAISONNEUVE, J. *Psycho-sociologie des affinités*. Paris, Presses Universitaires de France, 1966, 545 p. [Bibliographie : 221 titres].

En prenant pour objet d'étude les affinités, définies comme des « processus de dilection mutuelle », des liens préférentiels d'attrait et d'attachement partagé, l'auteur entend se situer au delà d'une simple analyse des mécanismes d'affiliation et des processus régissant les rapports interpersonnels, pour saisir les contenus affectifs d'une relation d'intimité, valorisée et recherchée en tant que telle. Cette orientation se précise au niveau de la démarche retenue pour

aborder, dans une perspective psychosociologique, le phénomène de l'affinité et développer une réflexion qui examine successivement les cadres sociaux des affinités, leur interpsychologie et leur « interpersonnologie ». Le chapitre introductif propose une approche qui intègre les apports sociologiques sur les modèles socio-affectifs de régulation des relations d'intimité, les théories psychologiques ou psychosociales qui traitent des processus interpersonnels en termes structuraux (théories de l'équilibre), en termes de motivations (courant psychanalytique) ou de significations (courant phénoménologique). De ce fait, les analyses présentées tout au long de l'ouvrage s'appuient sur des exemples puisés dans la sociologie ou la psychologie empirique, la clinique psychanalytique, la littérature phénoménologique, voire même dans le théâtre ou la poésie.

Dans sa première partie l'ouvrage explore les variables sociales qui déterminent les « aires affinitaires ». Ainsi est dégagé le rôle de la proximité (voisinage, milieu de travail, de loisir, etc.) qui influe sur les contacts et renforce l'interaction, et celui de l'homophilie, qui introduit des clivages affectifs dépendant des statuts sociaux (classe, profession, sexe, génération, etc.). Il semble toutefois que l'influence de la proximité et de la similitude soit médiatisée par des processus psychologiques et les significations que revêtent, pour les sujets en contact, la présence et l'intensité des variables qui les constituent. Des études différentielles permettent de préciser comment le choix des amis et les représentations de la relation amicale sont déterminés par des catégories d'appartenance et des contextes locaux spécifiques. Cependant, au sein de ces réseaux de détermination, demeure une zone de singularité qui guide le choix d'un partenaire à l'intérieur ou à l'extérieur des groupes de référence.

C'est précisément du problème des attrait sélectifs que traite la seconde partie de l'ouvrage. La singularité des conduites affinitaires y est saisie tout d'abord à travers la dynamique des relations dyadiques, puis à partir des motivations sous-jacentes à ces conduites. Les travaux de sociométrie et l'approche de Newcomb semblent les seules tentatives qui aient rendu compte de la signification affective et du retentissement social des processus d'attraction. Si les premiers valent surtout par leurs concepts opératoires et leurs méthodes d'inventaire des affinités, le modèle proposé par Newcomb permet de situer l'étude de ces processus et de leurs corrélats dans un cadre théorique cohérent intégrant les dimensions affectives et perceptives de la relation interpersonnelle. Tout en reconnaissant que la dynamique affective répond à un besoin d'adaptation réciproque en vue de maintenir un niveau indispensable de gratification mutuelle, il semble nécessaire de dépasser le formalisme d'une conception centrée sur les régulations structurales. L'auteur montre que, dans l'attraction, est à l'œuvre un triple processus de valorisation, de présomption de réciprocité et de présomption de similitude dont il faut rendre compte par les motivations qui fondent l'attraction. L'analyse des

travaux sur les perceptions de la relation affective et du préféré, sur l'empathie, la complémentarité ou les compatibilités au sein des dyades, mettent en évidence les « motivations basales » qui orientent les affinités électives. La recherche de similitude ou de complémentarité exprime un besoin de sécurité ou d'accomplissement, et l'on montre comment l'image que nous prêtons à nos amis est intermédiaire entre celle que nous avons de notre moi actuel et celle de notre moi idéal, se rapprochant plus ou moins de l'un de ces termes selon l'estime que nous avons de nous-mêmes.

Le recours aux motivations revient à interpréter les affinités uniquement en termes de besoins satisfaits ou de valeurs partagées. Il reste à comprendre de l'intérieur, la signification du « lien dilectif » en tant qu'expérience d'une relation que les partenaires vivent l'un « par », « pour » et « avec » l'autre. Le dernier chapitre de l'ouvrage est consacré à cette « interpersonnologie » unissant dans une même approche les interprétations psychanalytiques et phénoménologiques. L'auteur soutient la thèse que « toute affinité se fonde minimalement sur une connivence, qui, dans les cas privilégiés peut se transcender en communion ». Il souligne à la fois le rôle de l'idéal personnel dans l'établissement d'une relation marquée par la connivence narcissique et celui de l'imaginaire dans un échange situé aux confins de la réalité et de la fantaisie. Quand les partenaires disposent de styles « d'appréhension existentielle » harmoniques, ils accèdent à la communion, rencontre qui « sera conscience poétique ou ne sera pas ».

## DEUXIÈME PARTIE CHAMP D'ÉTUDE SPÉCIFIQUES

### IX. Perception sociale relations interpersonnelles et intergroupes

#### B. Illustrations empiriques

[Retour à la table des matières](#)

213. CRONBACH, L. J. "Processes affecting scores on <understanding of others>, and <assumed similarity>", *Psychological Bulletin* 52(3), May 1955 : 177-193. [Bibliographie : 34 titres].

L'auteur reprend et développe en recourant aux mathématiques, les critiques méthodologiques avancées par ailleurs dans un article publié avec Gage [voir analyse n° 197].

Nombre de recherches sur la perception sociale s'intéressent à l'empathie de celui qui perçoit ou à sa tendance à la projection de sa propre personnalité. Ces recherches sont en général construites autour d'une opération dans laquelle un juge prédit la réponse ou le comportement d'un Autre. Or, un examen détaillé du score d'exactitude ou d'empathie, montre qu'il est en fait la somme de quatre composantes : « l'élévation » ou tendance centrale des réponses, « l'élévation différentielle », « l'exactitude du stéréotype » ou exactitude à percevoir autrui en général et « l'exactitude différentielle ». Ces différents aspects ne caractérisent pas le même trait et toute variation de l'un altère le score d'exactitude. Ne pas avoir su distinguer ces composantes a conduit à des interprétations ambiguës ou à des calculs de corrélations qui ne sont en fait que des sous-produits de la recherche.



Il en va de même pour le score de « similitude supposée » ou projection qui évalue la ressemblance entre la conception de soi du juge et sa prédiction de l'Autre, et dans lequel on peut distinguer quatre composantes.

À condition que le modèle mathématique fournisse une bonne approximation de la réalité, une amélioration des prédictions peut être envisagée, ce qui présente une utilité pour le jugement clinique et pour l'enseignement.

Il est en outre important de connaître comment le juge conçoit la personnalité. Un examen statistique des prédictions et des attentes du juge permet de découvrir les composantes de sa théorie implicite de la personnalité et de déterminer, par suite, dans quelle mesure celle-ci peut affecter les scores de perception sociale.

Cronbach illustre son système d'analyse en l'appliquant à des données recueillies à l'Université de Cornell, puis il formule quelques suggestions. Il semble que les études sur la perception sociale s'attachent plutôt aux processus variables de la perception qu'à ses processus constants, c'est-à-dire aux stéréotypes qui existent dans l'esprit du juge. De plus, les différentes mesures contiennent à la fois des éléments intéressant les deux processus ; elles ne peuvent donc fournir une bonne estimation ni de l'un ni de l'autre. Une analyse approfondie des processus constants et de leur importance respective serait certainement enrichissante puisque ceux-ci affectent tous les actes de perception du juge. Enfin, le chercheur ne peut espérer connaître ce qu'il étudie que s'il subdivise rigoureusement les mesures globales. Il doit développer une théorie plus explicite des *constructs* qu'il a l'intention d'analyser, afin de réduire ses mesures aux composantes véritablement pertinentes.

- 214.** TAGIURI, R. ; KOGAN, N. ; BRUNER, J. S. "The transparency of interpersonal choice", *Sociometry* 18(4), Dec. 1955 : 368-379.

Dans quelle mesure les préférences d'un individu sont-elles « transparentes », c'est-à-dire connues de ses camarades de groupe ? Cet article vise à mettre en évidence la transparence des choix sociométriques et à dégager les facteurs qui la déterminent. On administre un questionnaire sociométrique à cinq groupes de marins se composant respectivement de 12, 12, 15, 16 et 22 hommes qui ont travaillé et vécu ensemble depuis au moins deux mois. Chaque sujet doit désigner les trois membres de son groupe avec qui il préférerait passer une permission, et les trois dont il attend qu'ils le choisiront. En outre chaque sujet doit indiquer les trois personnes qui, à son avis, ont été choisies par chacun des autres membres du groupe et les trois personnes par qui chacun attend d'être choisi.

On constate que dans tous les groupes, la moyenne des scores de transparence est très significativement supérieure à celle qu'on pourrait

attendre du seul hasard. Quels sont les facteurs de cette transparence des choix ainsi mise en évidence ? La transparence est moins fonction de caractéristiques personnelles que de la réciprocité des choix. Cela se vérifie de deux manières : 1) les sujets qui ont de nombreux choix réciproques sont ceux dont les choix sont les plus transparents ; 2) les choix mutuels d'un sujet sont beaucoup mieux perçus que les choix unilatéraux du même sujet. Quant aux caractéristiques personnelles, elles constituent un facteur secondaire, dont on peut apprécier le rôle quand le niveau de réciprocité est constant. Quatre traits de personnalité sont définis de manière opérationnelle : 1) l'expansivité qui se définit par le nombre de choix émis par un sujet ; 2) la popularité réelle ou nombre de choix reçue par le sujet ; 3) la popularité perçue par le sujet ou confiance en soi qui se définit par le nombre de choix qu'un sujet estime recevoir ; 4) l'expansivité perçue (par les autres sujets), mesurée par le nombre de membres qui se sentent choisis par le sujet. La relation est complexe entre la transparence et ces traits de personnalité : si l'on considère les sujets qui présentent de nombreux choix réciproques, cette relation s'exprime par une courbe en cloche : ce sont les sujets qui ont des notes moyennes sur ces quatre traits qui sont les plus transparents. Quant aux sujets dont les choix sont unilatéraux, plus ils sont expansifs et se croient populaires, plus leurs choix sont transparents.

- 215.** COHEN, A. R. "Experimental effects of ego-defense preference on interpersonal relations", *Journal of abnormal and social Psychology* 52(1), Jan. 1956 : 19-27.

On cherche à déterminer comment les réactions à une discussion de groupe sont affectées par la nature et l'intensité d'un trouble psychosexuel, et le type de mécanisme de défense du moi. Des sujets sont appariés selon leur trouble psycho-sexuel défini par le "Blacky picture test" (sadisme oral, réjection anale, pulsion œdipienne, angoisse de castration, rivalité fraternelle). Les paires diffèrent entre elles par la nature et l'intensité du trouble et par le type de mécanisme de défense du moi : projection, réaction d'évitement, régression, formation réactionnelle ou rationalisation. Chaque sujet doit interpréter une série d'histoires se rapportant au foyer, à l'école et au groupe social. Les mêmes thèmes sont ensuite discutés par chaque paire jusqu'à ce qu'elle parvienne à des interprétations agréables pour les deux sujets. À la fin de la séance, on soumet les sujets à un questionnaire individuel afin d'évaluer leurs réactions à l'entretien qu'ils viennent d'avoir.

Il apparaît que le mécanisme de projection entraîne, plus que les autres mécanismes de défense, une hostilité des sujets à l'égard de la discussion et de leur partenaire ; ceci est particulièrement vrai lorsque les deux membres de la paire font des projections (paire homogène) : de telles paires ont des réactions nettement plus négatives que les autres paires, homogènes ou non, en ce qui concerne la relation interpersonnelle, le partenaire, la qualité du groupe et son

succès. Le partenaire y est perçu comme hostile, intéressé par sa propre personne, sujet à l'échec, faisant des tentatives d'influence ; les membres de ces paires manifestent un sentiment d'insécurité dans la relation, un manque de motivation et font des tentatives réelles d'influence. On ne constate pas de différence entre les paires, qu'elles soient homogènes ou non, dont les membres utilisent des mécanismes de défense autres que la projection. Le négativisme lié au trouble psycho-sexuel décroît dans l'ordre suivant : rivalité fraternelle, angoisse de castration, sadisme oral, réjection anale, pulsion œdipienne.

- 216.** CROCKETT, W. H. ; MEIDINGER, T. "Authoritarianism and interpersonal perception", *Journal of abnormal and social Psychology* 53(3), Nov. 1956 : 378-382.

Comment l'autoritarisme affecte-t-il l'exactitude de la perception interpersonnelle ? On apparie des sujets dont le degré d'autoritarisme a été mesuré par l'échelle F de manière à constituer trois sortes de paires : certaines sont composées de sujets dont le score à l'échelle F est supérieur à la médiane des scores, d'autres de sujets dont le score est inférieur à la médiane, d'autres enfin sont mixtes : un sujet est au-dessus de la médiane, l'autre au-dessous. Chaque paire doit discuter sur un thème imposé ; après quoi les sujets remplissent à nouveau le questionnaire de l'échelle F, mais en indiquant cette fois les réponses qu'ils attribuent à leur partenaire.

Les résultats confirment ceux de recherches antérieures menées par Scodel et Mussen et par Scodel et Freedman : il y a une surestimation générale de l'autoritarisme du partenaire, mais cette surestimation est moindre chez les sujets peu autoritaires qui, par ailleurs, sont beaucoup moins uniformes dans leurs jugements que les sujets autoritaires. Ces derniers attribuent à leur partenaire, qu'il soit ou non autoritaire, une note d'autoritarisme très proche de la leur. S'agit-il d'une tendance à projeter ses propres réponses sur le partenaire ? Cette hypothèse d'un mécanisme de projection qui serait propre aux sujets autoritaires n'est pas vérifiée par les résultats de l'expérience. Une autre interprétation est proposée : les personnes autoritaires, vivant le plus souvent dans des groupes fermés et conservateurs, n'auraient pas l'expérience sociale de la contradiction.

- 217.** CROW, W. J. "The effect of training upon accuracy and variability in interpersonal perception", *Journal of abnormal and social Psychology* 55(3), Nov. 1957 : 355-359.

Cette étude a pour objet d'analyser les effets d'une formation à la relation interpersonnelle sur la perception d'autrui et de vérifier l'hypothèse d'une relation entre l'exactitude des estimations et leur variabilité. Des étudiants en dernière année de médecine reçoivent une formation à la relation avec les

malades ; d'autres étudiants ne la reçoivent pas (groupe contrôle). Avant, pendant et après l'année scolaire les étudiants doivent estimer les notes que s'accordent à eux-mêmes certains malades sur diverses échelles de personnalité. Ils doivent également indiquer les notes qui leur paraissent « réelles » pour ces mêmes patients. On dispose par ailleurs des réponses qui ont été effectivement données par les patients aux différents questionnaires.

On supposait que les étudiants du groupe expérimental auraient des jugements plus exacts que ceux du groupe contrôle et que la variabilité de leurs estimations serait en corrélation négative avec l'exactitude de leurs jugements. La première hypothèse est infirmée par les résultats qui suggèrent plutôt le contraire : il semble que les étudiants qui ont reçu une formation à la relation avec les malades perçoivent moins exactement les traits de personnalité que les autres étudiants. En revanche, la seconde hypothèse est vérifiée : plus les jugements deviennent variables, moins ils deviennent exacts. La variabilité des estimations est significativement supérieure dans le groupe expérimental. Ces résultats s'accordent avec une hypothèse avancée par Cronbach : une formation destinée à rendre plus exacte la perception interpersonnelle risque de diminuer cette exactitude tout en développant la sensibilité des sujets aux différences individuelles.

- 218.** EXLINE, R. V. "Group climate as a factor in the relevance and accuracy of social perception", *Journal of abnormal and social Psychology* 55 (3), Nov. 1957 : 382-388. [Bibliographie : 24 titres].

Le but de cette expérience est d'étudier l'exactitude de la perception sociale en fonction d'une part du climat du groupe, d'autre part de l'orientation du comportement perçu. On suppose que les membres de groupes où règne une bonne entente seront, par rapport aux membres de groupes où l'on s'entend mal, plus exacts dans la perception des comportements orientés vers la tâche et moins exacts dans la perception des comportements orientés vers eux-mêmes. On constitue des groupes homogènes quant au sexe et par diverses manipulations on crée un climat de bonne entente chez les uns et de mésestente chez les autres. Chaque groupe a pour tâche de discuter ; après quoi les sujets remplissent un questionnaire permettant d'évaluer : 1) leur perception des comportements orientés vers la tâche ; 2) leur perception des comportements orientés vers eux-mêmes, ou encore des relations interpersonnelles, c'est-à-dire les choix sociométriques des autres membres du groupe ; 3) leur satisfaction devant les progrès accomplis par le groupe ; 4) leur désir de continuer à travailler avec le même groupe. Ces deux dernières évaluations permettent de mesurer l'effet des consignes sur le degré d'entente ou de mésestente qui règne dans les groupes. L'exactitude est mesurée par la comparaison des réponses que le sujet attribue aux autres membres du groupe et de celles que ces membres donnent effectivement.

Les résultats ne confirment pas totalement l'hypothèse initiale les sujets qui appartiennent à des groupes en accord ont une perception plus exacte des comportements orientés vers la tâche des membres de leur groupe que les sujets qui appartiennent à des groupes en désaccord. Mais le climat du groupe n'entraîne pas de différence dans l'exactitude de la perception des relations interpersonnelles. Si l'on considère maintenant les individus indépendamment de leur appartenance à tel ou tel type de groupe, on constate que les sujets désirant continuer à travailler avec le même groupe perçoivent plus exactement les comportements orientés vers la tâche et moins exactement les relations interpersonnelles : ce qui est une manière de vérifier l'hypothèse, cette fois dans son ensemble. Par ailleurs les femmes, bien que ne manifestant pas, en moyenne, plus de désir que les hommes de continuer à travailler avec leur groupe, sont plus exactes dans la perception des relations interpersonnelles.

- 219.** JONES, E. E. ; DE CHARMS, R. "Changes in social perception as a function of the personal relevance of behavior", *Sociometry* 20(1), Mar. 1957 : 75-85.

Cette recherche a pour but de démontrer que le même comportement ne sera pas jugé de la même façon s'il a ou non des répercussions personnelles sur celui qui le juge. Dans une première expérience, on constitue des groupes de cinq à six sujets qui ont pour tâche de résoudre des problèmes. Pour la moitié des groupes la récompense sera individuelle (groupes contrôle), pour l'autre moitié l'échec du sujet entraînera la perte de la récompense pour le groupe tout entier (groupes expérimentaux). Une seconde variable est introduite, le degré du besoin d'accomplissement qui est mesuré à partir d'un questionnaire administré avant l'expérience. Dans la condition contrôle aussi bien que dans la condition expérimentale, les groupes sont divisés en deux catégories : les uns se composent de sujets qui ont obtenu une note supérieure à la médiane des notes, les autres de sujets qui ont une note inférieure à la médiane. Dans chaque groupe il y a un compère qui a reçu pour consigne d'échouer dans les épreuves. Avant l'expérience proprement dite, on procède à une série d'essais où le compère se montre aussi intelligent qu'un autre ; au cours de l'expérience, le compère est le seul membre du groupe à échouer à deux épreuves sur quatre. Avant et après l'expérience, les sujets remplissent un questionnaire qui permet de connaître leur jugement sur le compère et sur un autre membre du groupe ; on peut ainsi mesurer le changement qui intervient entre les deux jugements.

La première hypothèse était que le changement négatif entre les deux jugements sur le compère serait plus marqué dans les groupes expérimentaux, où la récompense est collective, que dans les groupes contrôle, où elle est individuelle. Cette hypothèse n'est vérifiée que partiellement : le questionnaire permettait de connaître les évaluations des sujets sur quatre traits principaux : compétence, motivation, confiance accordées au compère et sympathie qu'il

inspire. La différence entre groupes expérimentaux et groupes contrôle est significative pour la compétence et la confiance, elle ne l'est pas pour la motivation et la sympathie. Si l'on calcule un indice global d'évaluation en combinant les traits les plus importants, la différence est significative : le compère est plus déconsidéré dans les groupes où son échec affecte tous les autres membres. Selon la deuxième hypothèse, les groupes dont les membres présentaient un fort besoin d'accomplissement déprécieraient le compère plus que les autres. Les résultats ne vérifient nullement cette hypothèse et suggèrent plutôt la tendance inverse en ce qui concerne la sympathie.

Dans une deuxième expérience, on adopte le même plan expérimental, mais au lieu de prendre comme variable le besoin d'accomplissement, on présente les tâches pour certains groupes comme des mesures de la motivation « à travailler dur » et pour d'autres groupes comme des mesures de l'intelligence. En ce qui concerne l'influence sur les jugements des sujets du mode de récompense, les résultats confirment ceux de la première expérience. Mais qu'en est-il cette fois de l'interaction des variables ? On suppose que le compère sera plus déconsidéré quand la raison de son échec est perçue comme un manque de motivation que lorsqu'elle est perçue comme un manque d'intelligence. Cela n'est pas vérifié pour l'ensemble des traits. En particulier la sympathie inspirée par le compère n'est toujours pas affectée par la différence des conditions. Quant à la motivation perçue, les résultats ne sont pas significatifs mais vont, comme dans la première expérience, dans le sens de l'hypothèse : le compère est en général plus discrédité quand il est perçu comme faiblement motivé. En revanche l'interaction des deux variables joue de manière très significative pour la confiance accordée au compère : elle diminue beaucoup plus dans les groupes où la récompense est collective et où en même temps la tâche est présentée comme une mesure de la motivation.

- 220.** RILEY, M. ; COHN, R. "Control networks in informal groups", *Sociometry* 21 (1), Mar. 1958 : 30-49.

Cette étude examine comment des traits de caractère ou de comportement relatifs à la conformité sont attribués à des personnes qui font l'objet de choix sociométriques. On soumet à des élèves d'une école une liste de traits de personnalité et de comportements indiquant la conformité ou la déviance et on leur demande d'y désigner ceux qui correspondent le mieux d'une part aux camarades de classe qu'ils préfèrent d'autre part aux camarades qu'ils aiment le moins.

On constate que les caractéristiques de la conformité sont attribuées aux élèves préférés, et celles de la déviance aux élèves les moins aimés. Un même enfant peut se voir attribuer des caractéristiques conformistes par ceux qui le choisissent et des caractéristiques déviantes par ceux qui le rejettent. Plus un enfant reçoit de choix positifs plus il est décrit comme étant conformiste.

221. TAJFEL, H. "The anchoring effects of value on a scale of judgements", *British Journal of Psychology* 50(4), Nov. 1959 : 294-304.

Dans les expériences de psycho-physique sur le jugement on s'est intéressé surtout aux effets des caractéristiques physiques des stimuli. À s'en tenir pourtant aux conditions de jugement dans la vie réelle, et notamment aux situations de jugement social, il est clair que les stimuli ne diffèrent pas seulement par leurs propriétés physiques, mais peuvent également être classés selon certains attributs abstraits non directement observables, tels que leur pertinence dans la situation de jugement, leur valeur et leur signification pour les sujets. Ces attributs abstraits n'ont guère été étudiés, mais il est de fait que leur présence affecte les caractéristiques physiques des stimuli, particulièrement dans la perception sociale. L'analyse de certains résultats concernant le jugement porté sur des séries de stimuli et la surestimation perceptive des stimuli dotés de valeur permet d'établir que les stimuli appartenant à l'un des extrêmes de la série deviennent plus saillants lorsqu'une valeur leur est associée. L'auteur considère que le fait d'être mieux distingués, plus discriminables, les qualifie comme « standard subjectif », points d'ancrage pour le jugement. Il rapporte une série de 4 expériences ayant pour but de vérifier cette interprétation, qu'il formule dans les deux hypothèses suivantes : les stimuli situés aux deux extrémités d'une série sont jugés plus distincts ou plus distants dans les situations où une certaine valeur est conférée à l'un ou l'autre de ces termes extrêmes de la série ; l'augmentation des distances perçues pour le reste de la série varie selon l'écart des stimuli par rapport à son centre.

Les jugements portés dans les 4 expériences correspondaient à l'estimation d'une série de 10 poids. Les sujets ne pouvaient voir les poids et, pour les jauger, devaient manipuler un levier soulevant le plateau où les avait déposés l'expérimentateur. Les 4 expériences furent répétées deux fois par sujet, à un jour d'intervalle, chaque session étant elle-même divisée en deux phases : dans la première le sujet soupesait les poids sans les évaluer ; dans la seconde il devait donner une estimation du poids après l'avoir soulevé ; dans la première phase les 10 poids furent présentés 12 fois selon un ordre au hasard, dans la deuxième 11 fois. Les quatre expériences comportaient la même condition contrôle, sans introduction d'une variable de « valeur » ; elles différaient au niveau de la condition expérimentale, où la variable « valeur » fut manipulée de diverses manières mais toujours au cours de la première phase de l'expérience. Dans la première expérience, l'expérimentateur communiquait au sujet un bon, représentant une petite somme à valoir lors d'un achat de livre, toutes les fois qu'il devait soupeser les deux poids les plus lourds ; dans la deuxième expérience, les bons étaient communiqués chaque fois qu'étaient présentés les deux poids les plus légers. Afin d'examiner si la discrimination des poids extrêmes ne devait pas être attribuée, tout autant qu'à la valeur monétaire qui leur était conférée, à l'attention que le sujet leur accordait du

simple fait de la transmission des bons, il fut procédé à une troisième expérience, de la manière suivante : à tout poids fut associé un bon (pour certains d'entre eux deux fois, pour d'autres trois) au cours des 12 présentations, mais de façon à conférer aux poids de valeur extrême la même valeur monétaire que dans les deux premières expériences. Toujours pour contrôler les résultats précédents, on s'est contenté, dans une quatrième expérience fondée sur le modèle des deux premières, d'associer aux poids extrêmes des bons sans aucune valeur monétaire.

L'analyse des résultats confirme les hypothèses et prouve bien que l'association d'une valeur à l'une des extrémités de la série de stimuli produit une augmentation des différences que les sujets perçoivent par rapport aux stimuli situés à l'autre extrémité. L'accroissement des différences perçues semble être en fonction directe de la proximité de la fin de la série. L'auteur explique ces résultats par l'ancrage du jugement et situe leur intérêt quant aux problèmes de surestimation perceptive.

- 222.** JAMOUS, H. ; LEMAINÉ, G. « Compétition entre groupes d'inégales ressources », *Psychologie française* 7(3), juil. 1962 : 216-221.

Procédant d'une réflexion sur des faits socio-politiques de compétition entre nations inégalement développées, les auteurs cherchent à explorer, en milieu naturel et de manière quasi-expérimentale, divers mécanismes du fonctionnement de groupes inégaux et compétitifs. Leur étude est conduite dans une colonie de vacances avec des groupes d'enfants entre lesquels sont suscitées, sous forme de jeux, des situations de compétition. Entre des équipes opposées deux à deux, trois conditions d'inégalité sont réalisées : au niveau de la tâche, en organisant une course au trésor dont l'une des étapes est plus complexe pour un groupe que pour l'autre ; au niveau des moyens techniques mis à la disposition des équipes, en fournissant de la ficelle pour construire une cabane à l'une d'entre elles seulement ; au niveau des qualifications des groupes, en prenant des enfants d'âge différent pour une tâche consistant à établir le plan et le programme d'une colonie de vacances.

L'hypothèse générale était que la compétition entre groupes d'inégales ressources mais de but identique se traduit par des processus intra-groupe différents selon que les groupes sont favorisés ou défavorisés. Les observations ont porté sur l'atmosphère sociale, l'évolution des relations entre les membres, l'organisation du travail au sein des groupes. Elles ont permis les constatations suivantes : dans les groupes favorisés, le climat social est plus chaleureux, plus harmonieux ; on manifeste plus d'intérêt pour la tâche, moins d'inquiétude quant à sa réalisation ; la division du travail est plus facile et plus stable. Dans les groupes défavorisés, un état de mécontentement et de tension menace le groupe d'éclatement ; les membres semblent « fascinés » par leur handicap et portent à la tâche un intérêt instable ; la division du travail, plus



lente, est sans cesse remise en question et l'organisation du travail est peu rentable ; les leaders sont plus autoritaires et il est apparu certaines tendances à exploiter les membres les plus faibles ou à se rabattre sur des « boucs émissaires ». D'autre part, les groupes favorisés, indifférents à leur « transparence », se laissent volontiers observer par les autres. Les groupes défavorisés, « fermant leurs frontières » au contraire, ne laissent rien voir de leur travail en même temps qu'ils semblent portés à se mesurer à eux-mêmes, en tenant compte de leur handicap initial, plutôt qu'au groupe rival.

Bien que constituant seulement une étape exploratoire en vue d'isoler des variables pertinentes et d'affiner des hypothèses pour une étape ultérieure, cette recherche montre l'importance de la variable constituée par l'inégalité de ressources. Elle suggère d'autre part, que s'agissant de compétition pour réaliser un but semblable, il faut ranger parmi les facteurs influençant le fonctionnement inter ou intra-groupe : 1) l'écart, objectif ou subjectif, établi entre les groupes ; 2) l'importance de l'enjeu ; 3) les conditions de « transparence » ou de secret dans lesquelles se trouvent les groupes les uns par rapport aux autres.

- 223.** TAJFEL, H. ; WILKES, A.L. "Classification and quantitative judgement", *British Journal of Psychology* 54(2), 1963 : 101-104.

Dans un article précédent, H. Tajfel avait proposé un schéma théorique pour rendre compte des changements suscités dans le jugement de séries de stimuli par l'interaction de certains de leurs attributs : caractéristiques physiques, valeur matérielle ou symbolique, classe d'appartenance. L'expérience ici rapportée entend tester certaines hypothèses relatives à l'interaction de la dimension physique des stimuli de la série et de leur classification. Prenant pour variable indépendante la classification, elle étudie ses effets sur des simples jugements quantitatifs. Les résultats attendus dans une situation aussi simple devraient valoir « a fortiori » dans des situations où la complexité de la tâche de jugement amène les sujets à s'appuyer sur toutes les sources d'information disponibles quant aux stimuli ; aussi les auteurs espèrent-ils éclairer les mécanismes du jugement stéréotypé.

Dans l'expérience, les sujets ont à évaluer la longueur de huit lignes de dimensions variables, présentées chacune 6 fois dans un ordre aléatoire. Trois conditions sont aménagées. Dans la première, une classification est surimposée aux lignes en relation directe avec leur taille ; elle consiste à porter sur chaque ligne une lettre : A pour les quatre lignes les plus courtes, B pour les 4 lignes les plus longues. Dans la deuxième, la même catégorisation est introduite, mais sans aucun rapport avec la dimension des lignes : les lettres A et B sont distribuées de façon aléatoire entre les 8 lignes. Dans la troisième condition, enfin, les lignes sont présentées sans classification. Une semaine

plus tard, l'expérience est répétée pour que l'on puisse apprécier l'effet du premier exercice sur le jugement.

L'analyse des résultats autorise les conclusions suivantes : quand il existe un rapport direct entre la dimension des stimuli et leur distribution en deux classes différentes, on constate une accentuation de leurs différences perçues en passant d'une classe à l'autre. La classification ne produit pas cet effet quand elle est sans rapport avec les dimensions physiques. De plus, il ne paraît pas que la relation entre classification et perception des grandeurs vienne renforcer la perception d'une similarité entre les stimuli d'une même classe. L'effet de la classification n'augmente pas quand cette dernière est plus saillante ou quand les sujets en ont une expérience répétée.

Ces résultats peuvent être appliqués à une grande variété de situations de jugements, tant physiques que sociaux. Les auteurs montrent que l'expérience constitue un exemple simplifié de la stéréotypie qui consiste à exagérer les différences entre deux groupes sur certaines dimensions et à les minimiser à l'intérieur de chaque groupe. Ils soulignent également l'unité essentielle des phénomènes de jugement ; elle autorise à passer outre aux différences individuelles pour donner une seule et même raison de mécanismes en apparence distincts.

- 224.** TAJFEL, H. ; SHEIKH, A. A. ; GARDNER, R. C. "Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups", *Acta psychologica* 22, 1964 : 191-201.

Dans une étude théorique antérieure, H. Tajfel avait expliqué comment l'interaction de certaines propriétés physiques et de certains attributs sociaux des stimuli appartenant à une même série modifiait le jugement perceptif. Il s'efforce ici avec ses collaborateurs de montrer que ses hypothèses sont applicables à la perception sociale, en particulier aux jugements stéréotypés. La classification qui sert de base au stéréotype conduirait à accentuer les différences existant entre les membres de classes ou groupes sociaux différents, et à minimiser celles qui s'établissent entre membres d'une même classe, ceci seulement pour des attributs qui, objectivement ou subjectivement, se rapportent à la classification. L'expérience présentée a pour but de tester l'hypothèse qui porte spécifiquement sur la minimisation des différences intra-classes dans le jugement stéréotypé, hypothèse ainsi formulée : les individus d'un groupe ethnique sont perçus comme étant plus semblables en ce qui touche aux caractères propres du stéréotype de ce groupe qu'en ce qui concerne des caractères non tenus pour spécifiques.

L'expérience se développe en deux temps, à deux ans d'intervalle, dans deux populations différentes d'étudiants canadiens. Dans le premier temps, les sujets avaient à juger deux indiens et deux canadiens après avoir assisté à un

entretien conduit en leur présence, dans une situation libre et peu structurée ; l'évaluation était faite à l'aide du différenciateur sémantique (échelles descriptives en 7 points) et, une semaine plus tard, les mêmes sujets devaient situer sur les mêmes échelles le peuple indien et le peuple canadien en général. Dans le deuxième temps, un nouveau groupe de sujets avait à sélectionner dans une liste d'adjectifs représentant les traits utilisés dans les échelles descriptives, ceux qui caractérisaient le mieux les indiens et les canadiens.

Les résultats des deux expériences montrent bien que les traits assignés le plus souvent au peuple indien d'une part et au peuple canadien de l'autre sont plus voisins du stéréotype de chaque groupe que les traits choisis moins fréquemment. De plus, les différences perçues entre les membres de chacun des groupes ont été moins importantes pour la première série de traits que pour la seconde. Les données ont également permis de voir que les indiens étaient plus étroitement identifiés au stéréotype général de leur groupe ethnique que ne le sont les canadiens, pour lesquels un stéréotype spécifique semble opérant.

- 225.** TAJFEL, H. ; WILKES, A. L. "Salience of attributes and commitment to extreme judgements in the perception of people", *British Journal of social and clinical Psychology* 3, 1964 : 40-49.

La possibilité d'interpréter les situations de la vie réelle à partir des résultats obtenus en laboratoire constitue, en matière de perception sociale, un problème trop vaste pour recevoir une seule et même solution. Du moins peut-on mettre au point des expériences qui, bien assurées sur le plan théorique, renvoient directement à des situations concrètes de formation d'impression ou de jugement sur autrui. La recherche présentée ici correspond à ce but : elle utilise en l'étude du jugement d'attributs personnels les résultats acquis dans le domaine du jugement quantitatif, et ses conclusions peuvent, sans équivoque, être appliquées à de nombreux cas de perception d'autrui.

Les travaux sur le jugement quantitatif montrent qu'une polarisation du jugement s'opère toutes les fois que les dimensions auxquelles il se rapporte sont importantes pour le sujet. Quand les différences perçues par celui-ci ont acquis dans le passé une signification émotionnelle ou valorisée, il a tendance à utiliser pour ses évaluations nombre de jugements extrêmes, situés à l'un des pôles de son échelle de réponse ou aux deux. Cela tiendrait à son implication (*involvement*) pour une dimension donnée. Or, une telle implication se retrouve souvent dans la perception d'autrui, où le jugement s'établit selon plusieurs attributs qui n'ont pas tous, ni pour tous, la même importance. Les auteurs supposent que les jugements portés par une personne sur des attributs qui sont, pour elle, les plus importants, se rangeront dans des zones de réponse plus extrêmes que les jugements se rapportant à des attributs peu importants. Cherchant à vérifier leur hypothèse, ils se heurtent à la difficulté constituée par

la saillance relative des différents attributs selon les individus et par leurs connotations subjectives essentiellement variables.

De cette difficulté ils pensent avoir raison en s'appuyant sur divers travaux de psycho-linguistique ; ils permettent aux sujets de définir dans leurs propres termes les attributs et mesurent leur importance ou leur saillance par leur fréquence et leur ordre d'apparition dans des associations libres. L'hypothèse peut alors être spécifiée comme suit : les catégories citées le plus fréquemment et le plus tôt dans une description de personne tendent à être associées, dans un jugement subséquent, à des jugements plus extrêmes que les catégories apparues le moins fréquemment et le plus tardivement dans la description. Deux expériences tendent à la valider.

La première s'est déroulée en deux temps. Tout d'abord les sujets durent donner une description de 10 photographies de visages, et dans leurs réponses, on sélectionna les 4 attributs les plus saillants et les 4 attributs les moins saillants d'après leur fréquence et ordre d'apparition. Dans un deuxième temps, qui intervint un mois plus tard, ces attributs servirent à constituer des échelles de jugement en 7 points que les mêmes sujets utilisèrent pour apprécier une nouvelle série de 10 photographies. Les résultats montrent que les attributs déterminés pour chaque sujet comme les plus saillants sont liés à un usage plus fréquent de catégories de jugement extrême.

La deuxième expérience correspondait à l'hypothèse selon laquelle l'importance d'un attribut est reliée à sa fréquence et à son ordre d'apparition. Elle comportait une première phase identique à celle de la première expérience ; les attributs furent à nouveau rangés selon leur fréquence et leur ordre d'apparition, les 4 plus élevés et les 4 moins élevés dans ce classement étant utilisés pour constituer une liste de comparaisons par paires. Dans la deuxième phase les sujets devaient indiquer pour chaque paire d'attributs lequel était pour lui le plus important s'agissant de juger une personne. Les résultats sont venus confirmer l'hypothèse. Dans leur commentaire, les auteurs analysent quelques-uns d'entre eux, en les rapportant aux théories sur le jugement quantitatif.

- 226.** ARGYLE, M. ; KENDON, A. "The experimental analysis of social performance", pp. 55-98 in : BERKOWITZ, L. (ed.). *Advances in experimental social psychology*. Vol. 3. New York – London, Academic Press, 1967, 333 p. [Bibliographie : 194 titres].

Lorsqu'on analyse les situations de coopération en vue de l'accomplissement d'une activité commune, il peut être bon de considérer la conduite des partenaires comme une performance organisée, relevant d'habiletés sociales analogues aux habiletés sensorimotrices. C'est pourquoi les auteurs tentent ici d'appliquer le modèle établi par Welford et Broadbent, pour l'étude des

performances sensori-motrices, aux comportements d'interaction qui manifestent une organisation adaptative, orientée vers le partenaire dont les réponses servent à évaluer les conséquences attendues de l'action. Dans le modèle dont ils s'inspirent, l'activité sensorimotrice est décomposée en une chaîne de mécanismes : perceptions sensorielles, processus centraux de translation qui intègrent les perceptions sensorielles dans un schéma d'activité ordonné au but que l'individu s'est fixé, et processus effecteurs ; ces derniers ne sont autres que la performance elle-même, structurée en différents niveaux, hiérarchiquement ordonnés : « orientation générale » définissant les lignes générales de l'action, « méthode générale » déterminant les séquences particulières à accomplir pour réaliser l'action projetée et « techniques spécifiques » (*knacks* et *dexterities*) utilisées au cours des différentes phases de l'action. À suivre ce modèle on décompose la performance sociale en éléments qui ont des fonctions différentes et peuvent être combinés de manière très flexible pour permettre l'adaptation de l'individu à sa situation sociale. Dans l'interaction focalisée, qui suppose l'ajustement réciproque des partenaires, il faut en outre que s'établisse une relation entre leurs performances, par consensus sur le but de l'activité, la distribution des rôles, la coordination émotionnelle et l'organisation temporelle des actions. Cette interrelation doit être traitée à l'aide de la théorie de l'équilibre, telle qu'on la trouve formulée chez Heider et Newcomb.

Ayant ainsi défini leur schéma d'analyse, les auteurs utilisent de nombreux exemples expérimentaux pour dégager les éléments de la structure de la performance sociale. Ils distinguent entre traits qui demeurent relativement constants à travers le cours de l'interaction : localisation spatiale, distance, orientation, posture corporelle des partenaires. Ces éléments stables délimitent le cadre de l'interaction. D'autres éléments plus dynamiques, comme la parole, les mouvements, voient leurs fonctions varier selon le type de relation considéré : certains mouvements corporels viennent par exemple clarifier ou souligner un message transmis verbalement ; avec le regard, ils servent également à régler le rythme de l'action ; les relations émotionnelles seraient ainsi régies par l'expression faciale et le contact oculaire.

Outre les détails du comportement, il convient de souligner des caractères plus globaux de la performance sociale : la présentation de soi, la transmission de l'image que l'on se fait du partenaire, l'aptitude à diriger le cours de l'interaction ou compétence sociale. Diverses études aident à préciser les motivations qui sous-tendent la présentation de soi et les techniques qui permettent d'y parvenir. La compétence sociale, inégalement distribuée ou développée chez les individus, peut être améliorée par l'entraînement à des habiletés sociales ayant des fonctions spécifiques.

Le modèle d'analyse présenté est jugé encore élémentaire et il semble nécessaire de mieux comprendre la structure et les fonctions de l'expression

gestuelle et faciale, ainsi que le rôle de la parole dans l'interaction, mais il ne fait pas de doute que l'on gagnera en compréhension des processus interpersonnels si l'on en sait davantage sur l'organisation de la performance sociale et ses composantes. De même que l'analyse de la performance sensorimotrice a permis un meilleur développement des adresses professionnelles dans l'industrie, celle de la performance sociale devrait être un instrument fécond pour l'apprentissage des techniques relationnelles ; celles-ci trouveraient notamment à s'appliquer dans le domaine des maladies mentales, pour autant que ces dernières puissent être considérées comme des ratés de l'aptitude sociale.